TỦ SÁCH DOANH TRÍ
Do PACE tuyển chọn & giới thiệu

HA-JOON CHANG



23 VẤN ĐỀ HỌ KHÔNG NÓI VỚI BẠN VỀ CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

23 Things They Don't Tell You About Capitalism



HỒNG ĐỨC

dtBOOKS
A Member of PACE

Table of Contents

Giới thiệu

Nền kinh tế toàn cầu đang trong tình trạng bị phá huỷ. Vấn đề đặt ra là, làm thế nào để thoát khỏi những viễn cảnh đáng sợ của cuộc khủng hoảng kinh tế? Sau nhiều phân tích, chứng minh, chúng ta được khuyên rằng hãy đặt tất cả niềm tin của mình vào thị trường và không can thiệp vào nó.

Nghe theo lời khuyên này, hầu hết các quốc gia đã áp dụng chính sách thị trường tự do trong suốt ba thập kỷ qua - tư nhân hóa các công ty tài chính và các công ty công nghiệp quốc doanh, nới lỏng các quy định tài chính và công nghiệp, tự do hóa thương mại và đầu tư quốc tế, giảm thuế thu nhập và các khoản thanh toán phúc lợi. Các chính sách này, như những người ủng hộ chúng đã thừa nhận, trước mắt có thể gây ra một số vấn đề, chẳng hạn như sự bất bình đẳng gia tăng, nhưng cuối cùng chúng sẽ làm cho tất cả mọi người đều có cuộc sống tốt đẹp hơn bằng cách tạo ra một xã hội năng động và giàu có hơn. Hình ảnh thủy triều lên sẽ nâng tất cả các tàu thuyền lên là một hình ảnh ẩn dụ cho điều đó.

Nhưng, kết quả của các chính sách này đối lập với những gì đã được hứa hẹn. Sự thật đã bị che giấu. Những gì chúng ta được nghe từ những người ủng hộ thị trường tự do - hoặc, như họ thường được gọi là các nhà kinh tế học tân tự do - cùng lắm là chỉ đúng một phần, còn không sẽ là hoàn toàn sai. Những tư tưởng thị trường tự do đều dựa vào các giả định không đủ căn cứ, đó là những quan điểm chắp vá, nếu không muốn nói là những quan điểm vì lợi ích cá nhân.

Chính cuốn sách này, **23 Vấn Đề Họ Không Nói Với Bạn Về Chủ Nghĩa Tư Bản**, sẽ đưa ra "những sự thật" mà các nhà kinh tế học thị trường tự do sẽ không bao giờ nói cho bạn biết…

Dành tặng Hee-Jeong, Yuna, và Jin-Gyu

7 cách đọc cuốn 23 VẤN ĐỀ HỌ KHÔNG NÓI VỚI BẠN VỀ CHỦ NGHĨA TƯ BẢN

Cách 1.	**Nếu bạn không chắc chắn chủ nghĩa tư bản là gì, hãy đọc:** Các vấn đề 1, 2, 5, 8, 13, 16, 19, 20, và 22
Cách 2.	**Nếu bạn nghĩ rằng chính trị là một sự lãng phí thời gian, hãy đọc:** Các vấn đề 1, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 21, và 23
Cách 3.	**Nếu bạn đang tự hỏi tại sao cuộc sống của bạn dường như tốt hơn mặc dù thu nhập tăng và công nghệ tiên tiến, hãy đọc:** Các vấn đề 2, 4, 6, 8, 9, 10, 17, 18, và 22
Cách 4.	**Nếu bạn nghĩ rằng một số người giàu có hơn những người khác bởi vì họ có khả năng hơn, được giáo dục tốt hơn và có tinh thần doanh nhân hơn, hãy đọc:** Các vấn đề 3, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 20, và 21
Cách 5.	**Nếu bạn muốn biết lý do tại sao các nước nghèo lại nghèo và làm thế nào họ có thể trở nên giàu có hơn, hãy đọc:** Các vấn đề 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17, và 23
Cách 6.	**Nếu bạn nghĩ rằng thế giới là một nơi không công bằng nhưng không có nhiều thứ bạn có thể làm để cải thiện nó, hãy đọc:** Các vấn đề 1, 2, 3, 4, 5, 11, 13, 14, 15, 20, và 21
Cách 7.	**Đọc toàn bộ cuốn sách theo thứ tự sau.**

Lời nhà xuất bản

Khi Liên Xô tan rã và khối Xã hội Chủ nghĩa Đông Âu sụp đổ vào những thập niên cuối cùng của thế kỷ XX, nhiều nhà chính trị kinh tế học của Chủ nghĩa Tư bản reo lên vui mừng, sáng tác ra rất nhiều tác phẩm nhằm ca ngợi chiến thắng của Chủ nghĩa Tư bản và kết luận rằng Chủ nghĩa Tư bản là con đường phát triển duy nhất đúng đắn của nhân loại. Nhưng niềm vui "phút chẳng tày gang", hệ thống kinh tế tư bản toàn cầu rơi vào một cuộc khủng hoảng trầm trọng đến nỗi các nhà kinh tế chính trị Tư bản chưa hết cơn vui mừng đã buông tiếng thở dài, hy vọng sang năm 2012 nền kinh tế Tư bản thế giới mới le lói tìm thấy đường ra.

"23 Vấn đề họ không nói với bạn về Chủ nghĩa Tư bản" của nhà kinh tế học Hàn Quốc Ha-Joon Chang vừa là một phản đề vừa là một biện minh cho nền kinh tế Tư bản Chủ nghĩa.

Phản đề, bởi vì tác giả vạch trần sự giả dối trong luận điệu tuyên truyền, sự hoạch định chính sách, sự ca ngợi thị trường tự do... v.v... Ví dụ như khi các nước Tư bản phê phán nền kinh tế có kế hoạch thì chính họ lại gây dựng từ sự kế hoạch hóa chặt chẽ. Khi các nước Tư bản yêu cầu một thị trường tự do toàn cầu thì chính họ lại thực hiện chính sách bảo hộ mậu dịch một cách tinh vi để bảo vệ sản xuất và xuất khẩu của nước mình. Khi kinh tế phát triển, các nhà hoạch định thu nhập cao đã đành, nhưng khi kinh tế suy thoái thì họ kiếm lại lời nhiều hơn...

Biện minh, bởi vì tác giả cũng là nhà kinh tế Chính trị học Tư bản Chủ nghĩa nên tuy phê phán nền kinh tế Tư bản Chủ nghĩa hiện nay thì lại lựa chọn một nền kinh tế Tư bản Chủ nghĩa kiểu khác, mang màu sắc khác theo tư duy của mình.

Đó không là lựa chọn của chúng ta. Khi xu thế toàn cầu hóa về kinh tế là bất khả kháng, chúng ta chấp nhận bước vào nền kinh tế thị trường. Nhưng nền kinh tế thị trường của chúng ta là nền kinh tế thị trường có điều tiết vì mục đích dân giàu nước mạnh, xã hội phồn vinh nhằm đảm bảo an ninh chính trị, toàn vẹn lãnh thổ và độc lập tự do. Đó là nền kinh tế thị trường có định hướng Xã hội Chủ nghĩa. Nền kinh tế của chúng ta tuy còn nhiều trở ngại nhưng thực tế chứng minh rằng đã và đang thành công.

Tuy nhiên đây vẫn là một cuốn sách cần đọc để hiểu rõ hơn nền kinh tế Tư bản Chủ nghĩa trong cơn khủng hoảng hiện nay, đồng thời để kiên định đi theo con đường chúng ta lựa chọn.

NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

Lời cảm ơn

Tôi nhận được sự trợ giúp từ rất nhiều người khi viết cuốn sách này. Người từng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc xuất bản cuốn sách trước đây của tôi, Bad Samaritans, cuốn sách tập trung về các nước đang phát triển, Ivan Mulcahy, đại diện văn học của tôi, đã liên tục khuyến khích tôi viết một cuốn sách khác với một phạm vi rộng hơn. Peter Ginna, biên tập viên của tôi tại Bloomsbury Mỹ, không chỉ cung cấp những thông tin phản hồi có giá trị về mặt biên tập mà còn đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo nên phong cách của cuốn sách, với gợi ý tiêu đề cuốn sách là "23 Things They Don't Tell You about Capitalismn", trong khi tôi vẫn đang hình thành ý tưởng cho cuốn sách. William Goodlad, biên tập viên của tôi tại Allen Lane, đã chỉ đạo việc biên tập cuốn sách và đã rất khéo léo khi làm cho tất cả mọi thứ rất hoàn hảo.

Nhiều người đã đọc các chương của cuốn sách và đóng góp những ý kiến hữu ích. Duncan Green đã đọc tất cả các chương sách và cho tôi lời khuyên rất hữu ích, cả về nội dung và hình thức. Geoff Harcourt và Deepak Nayyar đã đọc nhiều chương và cho tôi những lời khuyên sắc sảo. Dirk Bezemer, Chris Cramer, Shailaja Fennell, Patrick Imam, Deborah Johnston, Amy Klatzkin, Barry Lynn, Kenia Parsons, và Bob Rowthorn cũng đọc các chương khác nhau và đã cho tôi nhiều ý kiến quý báu.

Nếu không có sự giúp đỡ của các trợ lý nghiên cứu có năng lực, tôi không thể có được tất cả các thông tin chi tiết cho cuốn sách này. Tôi xin cám ơn, theo thứ tự bảng chữ cái, Bhargav Adhvaryu, Hassan Akram, Antonio Andreoni, Yurendra Basnett, Muhammad Irfan, Veerayooth Kanchoochat, và Francesca Reinhardt vì những trợ giúp của họ.

Tôi cũng xin cảm ơn Jeong Seung-il và Buhm Lee vì đã cung cấp cho tôi những dữ liệu mà không dễ gì có thể có được.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tôi xin cảm ơn gia đình tôi. Nếu không có sự ủng hộ và tình yêu của họ, tôi không thể hoàn thành được cuốn sách này. Hee-Jeong, vợ tôi, không chỉ tiếp cho tôi sức mạnh tinh thần mạnh mẽ trong khi tôi viết cuốn sách này mà còn đọc tất cả các chương và giúp tôi xây dựng những lập luận chặt chẽ hơn và dễ hiểu hơn. Tôi đã vô cùng vui mừng nhận thấy rằng khi tôi nêu một số ý tưởng của mình với Yuna, con gái tôi, cô bé đã trả lời bằng một sự trưởng thành về trí tuệ đáng ngạc nhiên của một cô bé 14 tuổi. Jin-Gyu, con trai tôi, đã cho tôi một số ý tưởng rất thú vị cũng như ủng hộ rất nhiều về mặt tinh thần cho cuốn sách. Tôi dành tặng cuốn sách này cho ba người thương yêu đó.

Lời giới thiệu

Nền kinh tế toàn cầu đang trong tình trạng bị phá hủy. Trong khi các biện pháp khuyến khích về tiền tệ và tài chính với quy mô chưa từng có đã ngăn chặn cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 trở thành một sự sụp đổ toàn diện của nền kinh tế toàn cầu, cuộc khủng hoảng toàn cầu năm 2008 vẫn là cuộc khủng hoảng kinh tế lớn thứ hai trong lịch sử, sau khi cuộc Đại Suy thoái (*Great Depression)*. Vào thời điểm tôi viết cuốn sách này (tháng 3 năm 2010), khi một số người tuyên bố kết thúc suy thoái, sự phục hồi bền vững vẫn không hề chắc chắn. Do không có các cải cách tài chính, các chính sách tài khóa và tiền tệ nới lỏng đã gây ra những bong bóng tài chính mới, trong khi nền kinh tế thực sự thì đang thiếu tiền. Nếu những bong bóng này vỡ, nền kinh tế toàn cầu có thể rơi vào một cuộc suy thoái "kép" khác (double-dip recession). Ngay cả khi sự phục hồi được duy trì, hậu quả của cuộc khủng hoảng vẫn còn đeo đẳng trong nhiều năm. Có thể là một vài năm trước khi khu vực doanh nghiệp và hộ gia đình xây dựng lại bảng cân đối kế toán của mình. Thâm hụt ngân sách khổng lồ do cuộc khủng hoảng gây ra sẽ buộc các chính phủ phải giảm đáng kể các khoản đầu tư công và các quyền lợi phúc lợi, gây ảnh hưởng tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế, đói nghèo và ổn định xã hội - có thể trong nhiều thập kỷ. Một số người bị mất việc làm và nhà cửa trong cuộc khủng hoảng có thể không bao giờ tham gia trở lại vào dòng kinh tế chủ đạo nữa. Đây là những viễn cảnh đáng sợ.

Thảm họa này cuối cùng đã được tạo ra bởi hệ tư tưởng thị trường tự do, hệ tư tưởng đã thống trị thế giới từ những năm 1980. Chúng ta đã nghe nói rằng, nếu đứng một mình, thị trường sẽ tạo ra những kết quả hiệu quả và công bằng nhất. Hiệu quả, vì các cá nhân biết cách tận dụng tốt nhất các nguồn lực họ cần, và công bằng, bởi vì quá trình thị trường cạnh tranh đảm bảo rằng các cá nhân được hưởng theo năng suất của họ. Chúng ta cũng được biết rằng doanh nghiệp nên được tự do tối đa. Các công ty, gần gũi với thị trường nhất, biết điều gì là tốt nhất cho việc kinh doanh của mình. Nếu chúng ta để cho họ làm những gì họ muốn, việc tạo ra của cải sẽ được tối đa hóa, đồng thời cũng đem lại lợi ích cho phần còn lại của xã hội. Chúng ta cũng nghe nói rằng sự can thiệp của chính phủ vào các thị trường sẽ chỉ làm giảm hiệu quả của chúng. Sự can thiệp của chính phủ thường được thiết lập để hạn chế phạm vi của việc tạo ra của cải vì quan niệm chủ nghĩa quân bình sai lầm. Ngay cả khi không phải là như vậy, các chính phủ cũng không thể cải thiện được kết quả của thị trường, vì họ không có thông tin cần thiết cũng như không có những động lực để đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn. Tóm lại, chúng ta được khuyên rằng hãy đặt tất cả niềm tin của mình vào thị trường và không can thiệp vào nó.

Nghe theo lời khuyên này, hầu hết các quốc gia đã áp dụng chính sách thị trường tự do trong suốt ba thập kỷ qua - tư nhân hóa các công ty tài chính và các công ty công nghiệp quốc doanh, nới lỏng các quy định tài chính và công nghiệp, tự do hóa thương mại và đầu tư quốc tế, và giảm thuế thu nhập và các khoản thanh toán phúc lợi. Các chính sách này, như những người ủng hộ chúng đã thừa nhận, trước mắt có thể gây ra một số vấn đề, chẳng hạn như sự bất bình đẳng gia tăng, nhưng cuối cùng chúng sẽ làm cho tất cả mọi người đều có cuộc sống tốt đẹp hơn bằng cách tạo ra một xã hội năng động và giàu có hơn. Hình ảnh thủy triều lên sẽ nâng tất cả các tàu thuyền lên là một hình ảnh ẩn dụ cho điều đó.

Kết quả của các chính sách này đối lập với những gì đã được hứa hẹn. Trong chốc lát hãy tạm quên đi cuộc khủng hoảng tài chính, cuộc khủng hoảng để lại những vết sẹo cho thế giới trong nhiều thập kỷ tới. Trước đó, và không được hầu hết mọi người biết đến, các chính sách thị trường tự do đã khiến tốc độ tăng trưởng chậm hơn, sự bất bình đẳng gia tăng và bất ổn tăng cao ở hầu hết các nước. Ở nhiều nước giàu, những vấn đề này được che dấu bằng sự mở rộng tín dụng rất lớn, do đó thực tế rằng mức tiền lương ở Mỹ vẫn còn thấp và giờ làm việc tăng từ những năm 1970 đã được che đậy một cách kín đáo bằng sự bùng nổ tiêu dùng nhờ được cung cấp tín dụng. Những vấn đề này ở các nước giàu đã đủ tồi tệ, nhưng chúng thậm chí còn nghiêm trọng hơn ở các nước đang phát triển. Mức sống ở Tiểu vùng Sahara Châu Phi đã chững lại vào ba thập kỷ gần đây, trong khi Mỹ Latinh đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng bình quân đầu người của mình giảm hai phần ba trong thời kỳ này. Có một số nước đang phát triển đã phát triển nhanh chóng (mặc dù sự bất bình đẳng tăng nhanh) trong thời gian này, chẳng hạn như Trung Quốc và Ấn Độ, nhưng đây chính là các nước, trong khi tự do hóa một phần, đã không áp dụng các chính sách thị trường tự do một cách toàn diện.

Vì vậy, những gì chúng ta được nghe từ những người ủng hộ thị trường tự do - hoặc, như họ thường

được gọi là các nhà kinh tế học tân tự do - cùng lắm là chỉ đúng một phần, còn không sẽ là hoàn toàn sai. Như tôi sẽ thể hiện trong cuốn sách này, "những sự thật" được đưa ra bởi những tư tưởng thị trường tự do đều dựa vào các giả định không đủ căn cứ và những quan điểm chắp vá, nếu không muốn nói là những quan điểm vì lợi ích cá nhân (selfserving notions). Mục tiêu của tôi trong cuốn sách này là giúp các bạn biết một số sự thật quan trọng về chủ nghĩa tư bản mà các nhà kinh tế học thị trường tự do sẽ không nói cho bạn biết.

Cuốn sách này không phải là một tuyên ngôn chống tư bản chủ nghĩa. Phê phán hệ tư tưởng thị trường tự do không có nghĩa là chống lại chủ nghĩa tư bản. Mặc dù có những vấn đề và những mặt hạn chế, nhưng tôi tin rằng chủ nghĩa tư bản vẫn là hệ thống kinh tế có hiệu quả thực tế nhất mà nhân loại đã phát minh ra. Phê bình của tôi là về một phiên bản đặc biệt của chủ nghĩa tư bản đã thống trị thế giới trong ba thập kỷ qua, chủ nghĩa tư bản thị trường tự do. Đây không phải là cách duy nhất để điều hành chủ nghĩa tư bản, và chắc chắn không phải là cách tốt nhất, như những thống kê trong ba thập kỷ qua đã thể hiện. Cuốn sách này chỉ ra rằng có những cách thức mà chủ nghĩa tư bản lẽ ra, và có thể, được thực hiện tốt hơn.

Mặc dù cuộc khủng hoảng năm 2008 đã khiến cho chúng ta phải nghiêm túc đặt ra câu hỏi về cách thức điều hành các nền kinh tế của mình, nhưng hầu hết chúng ta không cố gắng trả lời những câu hỏi như vậy bởi vì chúng ta nghĩ rằng đó là những câu hỏi dành cho các chuyên gia. Thực tế đúng là như vậy - nhưng chỉ ở một mức độ nhất định. Những câu trả lời chính xác đòi hỏi những kiến thức về nhiều vấn đề chuyên môn, mà rất nhiều vấn đề trong số đó quá phức tạp đến nỗi chính các chuyên gia cũng không đồng thuận về chúng. Cho nên sẽ là điều hết sức tự nhiên khi hầu hết chúng ta đơn giản là không có thời gian hoặc sự đào tạo cần thiết để tìm hiểu tất cả các vấn đề chuyên môn trước khi chúng ta có thể đưa ra những đánh giá của mình về tính hiệu quả của của TARP (Chương trình Giải cứu Tài sản Xấu), sự cần thiết của G20, sự khôn ngoan của việc quốc hữu hóa các ngân hàng hoặc mức độ thích hợp của các khoản lương điều hành. Và khi nói đến những thứ như sự nghèo đói ở Châu Phi, những hoạt động của Tổ chức Thương mại Thế giới, những quy định thỏa đáng về vốn của Ngân hàng Thanh toán Quốc tế, hầu hết chúng ta đều thực sự lạc hướng.

Tuy nhiên, chúng ta không nhất thiết phải hiểu tất cả các vấn đề chuyên môn mới có thể hiểu những gì đang xảy ra trên thế giới và thực hiện điều mà tôi gọi là "tinh thần công dân kinh tế tích cực" để yêu cầu các hành động phù hợp từ những người nắm quyền quyết định. Tóm lại, chúng ta có thể đánh giá về tất cả các vấn đề khác cho dù chúng ta chưa đủ kiến thức chuyên môn. Chúng ta không cần phải là chuyên gia dịch tễ học để biết rằng cần phải có những tiêu chuẩn vệ sinh trong các nhà máy thực phẩm, các cửa hàng bán thịt và các nhà hàng. Đánh giá về kinh tế cũng không có gì khác: một khi bạn biết các nguyên tắc và thông tin cơ bản, bạn có thể đưa ra một số đánh giá đanh thép mà không cần biết rõ về các vấn đề chuyên môn. Điều kiện tiên quyết duy nhất là bạn phải sẵn sàng gỡ bỏ cặp kính hồng (rosetinted glasses) mà ý thức hệ tân tự do muốn bạn đeo mỗi ngày. Cặp kính này khiến cho thế giới trông rất đơn giản và tươi đẹp. Nhưng hãy bỏ chúng ra và nhìn thẳng vào ánh sáng rõ ràng của thực tế khắc nghiệt.

Một khi bạn biết rằng thực sự không có cái gọi là thị trường tự do, bạn sẽ không bị lừa gạt bởi những người lên án một quy định dựa vào lập luận rằng nó làm cho thị trường "không tự do" (xem Vấn đề 1). Khi bạn biết rằng các chính phủ lớn và năng động có thể thúc đẩy, hơn là làm suy yếu, tính năng động kinh tế, bạn sẽ thấy rằng sự mất lòng tin vào chính phủ là không có cơ sở (xem Vấn đề 12 và 21). Việc nhận thức được rằng chúng ta không sống trong một nền kinh tế tri thức hậu công nghiệp sẽ khiến bạn phải đặt câu hỏi về sự khôn ngoan của việc lờ đi, hoặc thậm chí ngầm chào đón, xu hướng suy giảm công nghiệp của một quốc gia, như một số chính phủ đã thực hiện (xem điều 9 và 17). Một khi bạn nhận ra kinh tế học "kiểu nước chảy chỗ trũng" (trickle- down economics) không hiệu quả, bạn sẽ thấy việc cắt giảm thuế quá mức cho người giàu vì chính họ - một sự tái phân phối thu nhập đơn giản có lợi cho người giàu, chứ không phải là một cách để làm cho tất cả chúng ta đều giàu có hơn, như người ta đã nói với chúng ta (xem Vấn đề 13 và 20).

Những gì đã xảy ra đối với nền kinh tế thế giới không phải là ngẫu nhiên hay là kết quả của một lực lượng không thể cưỡng lại của lịch sử. Không phải vì một số luật lệ cứng rắn của thị trường khiến cho mức lương bị trì trệ và giờ làm việc gia tăng đối với hầu hết những người Mỹ, trong khi những nhà quản lý và các chủ ngân hàng hàng đầu có nguồn thu nhập tăng đáng kể (xem Vấn đề 10 và 14). Không

phải đơn giản chỉ vì sự tiến bộ không thể ngăn cản trong công nghệ truyền thông và giao thông vận tải mà chúng ta được tiếp xúc với ngày càng nhiều các lực lượng cạnh tranh quốc tế và phải lo lắng về an ninh công việc (xem Vấn đề 4 và 6). Việc khu vực tài chính ngày càng bị tách ra khỏi nền kinh tế sản xuất trong ba thập kỷ qua là điều không thể tránh khỏi. Việc này cuối cùng đã gây ra các thảm họa kinh tế mà hiện nay chúng ta đang phải đối mặt (xem Vấn đề 18 và 22). Lý do chủ yếu khiến các nước nghèo bị nghèo không phải là do một số yếu tố cấu trúc không thể thay đổi - khí hậu nhiệt đới, vị trí không thuận lợi, hay nền văn hóa yếu kém (xem Vấn đề 7 và 11).

Quyết định của con người, đặc biệt là quyết định của những người có quyền đặt ra các quy tắc, làm cho mọi việc xảy ra đúng như chúng xảy ra, như tôi sẽ giải thích. Mặc dù không có một người đưa ra quyết định duy nhất nào có thể chắc chắn rằng các hành động của mình sẽ luôn luôn đem lại kết quả mong muốn, nhưng các quyết định đã được đưa ra không phải là không thể tránh khỏi xét ở một khía cạnh nào đó. Chúng ta không sống trong một thế giới tốt nhất có thể. Nếu các quyết định khác được thực hiện, thế giới sẽ có một vị trí khác. Vì vậy, chúng ta cần phải đặt câu hỏi liệu quyết định mà những người giàu và những người có quyền lực đưa ra có dựa trên lý luận hợp lý và những bằng chứng thuyết phục không. Chỉ khi chúng ta làm điều đó, chúng ta mới có thể yêu cầu những hành động đúng đắn từ các công ty, các chính phủ và các tổ chức quốc tế. Nếu không có tinh thần công dân kinh tế tích cực của mình, chúng ta sẽ luôn luôn là nạn nhân của những người có quyền quyết định cao hơn, những người nói với chúng ta rằng mọi thứ xảy ra bởi vì chúng phải xảy ra và do đó chúng ta không thể làm gì để thay đổi chúng, cho dù chúng có thể khó chịu và bất công đến thế nào.

Cuốn sách này nhằm mục đích trang bị cho người đọc sự hiểu biết về phương thức hoạt động thực sự của chủ nghĩa tư bản và làm thế nào để nó có thể hoạt động có lợi hơn. Tuy nhiên, đây không phải là "kinh tế học cho người ngoại đạo". Cuốn sách này đang cố gắng để vừa dễ hiểu hơn lại vừa chuyên sâu hơn nhiều so với kinh tế học cho người ngoại đạo.

Nó đơn giản và dễ hiểu hơn so với "kinh tế học cho người ngoại đạo" bởi vì tôi không đi sâu vào các kiến thức chuyên ngành mà ngay cả một cuốn sách giới thiệu cơ bản về kinh tế học sẽ buộc phải giải thích. Tuy nhiên, việc không đi sâu vào các chi tiết chuyên ngành không phải vì tôi tin rằng chúng không phù hợp với độc giả của tôi. 95% kinh tế học là những kiến thức thông thường bị phức tạp hóa, và ngay cả đối với 5% còn lại, những lý luận cần thiết, nếu không phải là tất cả các kiến thức chuyên ngành, đều có thể giải thích được bằng những thuật ngữ đơn giản. Tôi không đề cập các kiến thức chuyên ngành chỉ đơn giản là vì tôi tin rằng cách tốt nhất để học những nguyên lý kinh tế là sử dụng chúng để hiểu được vấn đề mà người đọc quan tâm nhất. Vì vậy, tôi chỉ giới thiệu các kiến thức chuyên ngành khi chúng có liên quan, chứ không theo một hệ thống, như kiểu sách giáo khoa vẫn trình bày.

Tuy nhiên, trong khi hoàn toàn dễ hiểu đối với các độc giả không chuyên, cuốn sách này nêu các vấn đề sâu hơn rất nhiều so với những cuốn "kinh tế học cho người ngoại đạo". Thật vậy, nó đi sâu hơn nhiều so với nhiều cuốn sách kinh tế tiên tiến xét về khía cạnh rằng nó đã đặt ra rất nhiều câu hỏi về các học thuyết kinh tế đã được công nhận và những kinh nghiệm thực tiễn mà những cuốn sách đó cho là đương nhiên. Trong khi một độc giả không chuyên dường như thấy khó khăn trong việc đặt câu hỏi về các học thuyết được ủng hộ bởi các "chuyên gia" và về những thực tiễn được chấp nhận bởi hầu hết các chuyên gia trong lĩnh vực đó, bạn sẽ thấy rằng điều này thực sự là dễ dàng hơn nhiều, một khi bạn ngừng giả định rằng hầu hết những điều các chuyên gia tin đều đúng.

Hầu hết các vấn đề thảo luận trong cuốn sách này không có câu trả lời đơn giản. Thật vậy, trong nhiều trường hợp, quan điểm chính của tôi là không có câu trả lời đơn giản, không giống như những gì các nhà kinh tế học thị trường tự do muốn bạn tin. Tuy nhiên, nếu chúng ta không đối mặt với những vấn đề này, chúng ta sẽ không thể hiểu được thế giới thực sự hoạt động như thế nào. Và nếu chúng ta không hiểu điều đó, chúng ta sẽ không thể bảo vệ lợi ích riêng của chính mình, nói chi đến làm những điều tốt đẹp hơn như là những công dân kinh tế tích cực.

Vấn đề thứ 1: Không có cái gọi là thị trường tự do

Những điều họ nói với bạn

Thị trường cần phải được tự do. Một khi chính phủ can thiệp vào và áp đặt những hoạt động mà các đối tượng tham gia thị trường được phép làm và không được phép làm thì các nguồn lực sẽ không thể phát huy tác dụng một cách hữu hiệu nhất. Nếu mọi người không được làm những điều mà họ thấy rằng sẽ đem lại lợi ích cao nhất, họ sẽ mất hết động lực để đầu tư và đổi mới. Do đó, nếu chính phủ áp đặt mức giá trần đối với tiền thuê nhà thì những người chủ nhà sẽ không còn động lực để bảo trì tài sản hoặc xây dựng mới nữa. Hay nếu chính phủ hạn chế các loại hình sản phẩm tài chính được bán ra thì hai bên ký hợp đồng sẽ không thể đạt được những lợi ích tiềm năng của một hợp đồng tự do trong khi lẽ ra cả hai có thể được hưởng lợi từ các giao dịch có tính cách tân, đáp ứng nhu cầu riêng của mình. Mọi người phải được "tự do lựa chọn", giống như tiêu đề một cuốn sách nổi tiếng có tầm nhìn xa về thị trường tự do của Milton Friedman.

Những điều họ không nói với bạn

Thị trường tự do không tồn tại. Mọi thị trường đều có một số quy định và giới hạn hạn chế quyền tự do lựa chọn. Thị trường trông có vẻ tự do chỉ bởi vì chúng ta chịu chấp nhận vô điều kiện những hạn định ngầm đến nỗi chúng ta không còn nhận thấy chúng nữa. Thế nào là một thị trường tự do là điều không thể định nghĩa được một cách khách quan. Nó là một định nghĩa mang tính chất chính trị. Lời khẳng định thường nhật của các nhà kinh tế học về thị trường tự do rằng họ đang cố gắng bảo vệ thị trường khỏi sự can thiệp có động cơ chính trị là dối trá. Chính phủ luôn tham gia vào thị trường và những người tham gia vào thị trường tự do kia cũng có động cơ chính trị như bất cứ ai. Chiến thắng được ảo tưởng rằng có cái gọi là "thị trường tự do" theo định nghĩa khách quan là bước đầu tiên để hiểu được chủ nghĩa tư bản.

Lao động phải được tự do

Năm 1819, pháp chế quy định về lao động trẻ em thuộc Đạo luật đối với các Nhà máy Bông đã được đưa ra thảo luận tại Quốc hội Anh. Quy định được đề xuất là "cú chạm nhẹ" của những chuẩn mực hiện đại. Quy định này cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 9 tuổi. Trẻ em lớn hơn (từ 10 đến 16 tuổi) vẫn được phép làm việc nhưng thời gian làm việc tối đa là 12 tiếng một ngày (vâng, họ đã thực sự đối xử tốt hơn đối với những đứa trẻ này). Những quy định mới chỉ áp dụng cho các nhà máy bông, nơi bị phát hiện là làm tổn hại nghiêm trọng đến sức khỏe của người lao động.

Đề xuất này đã gây ra tranh cãi lớn. Những người phản đối cho rằng quy định này sẽ ngầm phá hoại tính thiêng liêng của quyền tự do ký kết hợp đồng và như vậy là phá hoại nền tảng của thị trường tự do. Trong quá trình tranh luận về pháp chế này, một vài Thượng nghị sỹ đã phản đối pháp chế này với lý do rằng "lao động phải được tự do". Lý lẽ mà họ đưa ra là: trẻ em muốn (và cần) làm việc, và các chủ nhà máy muốn thuê họ; vậy vấn đề là gì?

Ngày nay, ngay cả những người đề xướng nhiệt huyết nhất của thị trường tự do ở Anh hoặc các nước giàu có khác cũng không nghĩ đến việc đưa lao động trẻ em trở lại với tư cách là một phần trong quá trình tự do hóa thị trường dù họ rất muốn. Tuy nhiên, cho đến cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, khi những quy định nghiêm túc đầu tiên về lao động trẻ em được áp dụng tại Châu Âu và Bắc Mỹ, rất nhiều người có địa vị xã hội quan trọng đã đánh giá rằng quy định về lao động trẻ em là đi ngược lại các nguyên lý của thị trường tự do.

Chính vì vậy, "tính tự do" của thị trường nên được nhìn nhận theo quan điểm riêng của từng người. Nếu bạn tin rằng quyền không phải làm việc của trẻ em quan trọng hơn quyền của các chủ nhà máy được thuê bất cứ ai mà họ thấy có lợi nhất thì bạn sẽ không thấy việc cấm lao động trẻ em là xâm phạm tính tự do của thị trường lao động. Nếu bạn quan niệm ngược lại thì bạn sẽ nhìn thấy một thị

trường 'không tự do', bị trói buộc bởi quy định sai lầm của chính phủ.

Chúng ta không cần phải ngược dòng thời gian hai thế kỷ để xem xét những quy định mà chúng ta cho là hiển nhiên (và chấp nhận nó như là "tạp âm" trong thị trường tự do). Nhưng khi mới được áp dụng, những quy định này đã bị phản đối kịch liệt như là một tác nhân hủy hoại thị trường tự do. Khi các quy định về môi trường (các quy định về khí thải ô tô và khí thải nhà máy) xuất hiện vài thập kỷ trước, chúng đã bị rất nhiều người phản đối vì xâm phạm nghiêm trọng đến quyền tự do lựa chọn. Những người phản đối quy định này đã đặt ra câu hỏi: nếu mọi người muốn lái những chiếc ô tô gây ô nhiễm môi trường hơn hoặc các nhà máy thấy các phương pháp sản xuất gây ô nhiễm môi trường hơn mang lại lợi nhuận cao hơn thì tại sao chính phủ lại ngăn cấm họ đưa ra những lựa chọn như vậy? Ngày nay, hầu hết mọi người chấp nhận những quy định này như "một lẽ tự nhiên". Họ tin rằng những hành động gây hại cho người khác dù không cố ý (như ô nhiễm môi trường) cần phải bị hạn chế. Họ cũng hiểu rằng việc sử dụng thận trọng các nguồn tài nguyên thiên nhiên đặc biệt là nguồn tài nguyên không tái sinh là việc làm rất sáng suốt. Họ có thể tin rằng việc giảm tác động của con người đối với những biến đổi khí hậu là điều vô cùng ý nghĩa.

Nếu những người khác nhau có nhận thức khác nhau về mức độ tự do của cùng một thị trường thì sẽ không có định nghĩa nào thực sự khách quan về mức độ tự do của thị trường. Nói cách khác, thị trường tự do chỉ là ảo tưởng. Một số thị trường có vẻ tự do chỉ bởi vì chúng ta đã hoàn toàn chấp nhận những quy định đang ngày càng khó nhận ra mà các thị trường đó đang dựa vào.

Dây piano và võ sư kungfu

Giống như tất cả mọi người, khi còn bé tôi đã bị cuốn hút bởi những võ sư kungfu bay giữa không trung trong các bộ phim Hồng Kông. Giống như nhiều đứa trẻ khác, tôi nghi ngờ và tôi đã thất vọng khi phát hiện ra sự thật là các võ sư đó đã treo mình trên những chiếc dây đàn piano.

Thị trường tự do cũng gần tương tự như vậy. Chúng ta hoàn toàn chấp nhận tính hợp pháp của các quy định đến mức chúng ta không nhận ra chúng nữa. Xem xét kỹ hơn, ta thấy các thị trường đang dựa vào rất nhiều quy tắc.

Hiện có một loạt các hạn định đối với những thứ được phép buôn bán; và không chỉ cấm những thứ "hiển nhiên phải cấm" như ma túy hay các bộ phận cơ thể người. Trong các nền kinh tế hiện đại, phiếu bầu cử, công việc trong chính phủ và quyết định pháp lý không phải là những thứ có thể mua bán, ít nhất là mua bán công khai, cho dù trong quá khứ điều này đã xảy ra ở hầu hết các nước. Những vị trí trong trường đại học có thể không được mua bán mặc dù ở một vài quốc gia tiền vẫn có thể mua được những vị trí này - hoặc là bằng cách trả tiền (bất hợp pháp) cho những người tuyển chọn hoặc đầu tư tiền (hợp pháp) cho các trường đại học. Nhiều nước cấm buôn bán súng và rượu. Thường thì các loại thuốc phải được cấp phép của chính phủ dựa vào các tiêu chuẩn về độ an toàn trước khi được bán ra thị trường. Tất cả các quy định này đều tiềm ẩn những tranh cãi - giống như lệnh cấm buôn bán người (buôn bán nô lệ) cách đây một thế kỷ rưỡi.

Cũng có những hạn định về đối tượng tham gia thị trường. Quy định về lao động trẻ em hiện nay cấm đưa trẻ em vào thị trường lao động. Các ngành nghề có ảnh hưởng quan trọng đến cuộc sống con người như bác sỹ hay luật sư phải có giấy phép hành nghề (đôi khi giấy phép này do các hiệp hội ngành nghề chứ không phải chính phủ cấp). Nhiều nước chỉ cho phép các công ty với số vốn cao hơn một mức nhất định nào đó mới được thành lập ngân hàng. Ngay cả thị trường chứng khoán mà những quy định lỏng lẻo (underregulations) của nó là một nguyên nhân gây ra cuộc suy thoái toàn cầu năm 2008 cũng có những quy định về đối tượng tham gia. Không phải là bạn cứ có cổ phiếu là có thể đến Sở Giao dịch Chứng khoán New York và bán chúng. Các công ty phải đáp ứng các yêu cầu về niêm yết cổ phiếu, các tiêu chuẩn kiểm toán nghiêm ngặt trong một vài năm trước khi được đem cổ phiếu ra bán. Chỉ những môi giới hoặc những người kinh doanh có giấy phép mới được phép buôn bán cổ phiếu.

Các điều kiện thương mại cũng được quy định cụ thể. Một trong những điều khiến tôi ngạc nhiên khi tôi mới chuyển tới Anh vào giữa thập niên 1980 là người ta có thể yêu cầu hoàn lại toàn bộ số tiền cho một sản phẩm mà họ không thích cho dù sản phẩm đó không bị lỗi. Vào thời điểm đó, điều này là không tưởng ở Hàn Quốc, ngoại trừ ở những cửa hàng sang trọng nhất. Tại Anh, người ta coi quyền được thay đổi quyết định của khách hàng quan trọng hơn quyền của người bán hàng được tránh các tổn

thất do việc trả lại các sản phẩm không ưng ý (không phải do bị lỗi) cho nhà sản xuất. Có nhiều quy tắc khác quy định các phương diện khác nhau của quá trình trao đổi: trách nhiệm sản phẩm, không thể giao hàng, nợ quá hạn, vv. Ở nhiều nước cũng có sự cho phép cần thiết đối với vị trí đặt các cửa hàng như các hạn định về việc bán hàng rong trên phố hay luật phân vùng cấm các hoạt động kinh doanh trong khu vực dân cư.

Bện cạnh đó, còn có những quy đinh về giá cả. Ở đây, tôi không chỉ nói đến những hiện tượng dễ nhận thấy như việc kiểm soát tiền thuê nhà hay mức lương tối thiểu mà những nhà kinh tế học về thị trường tự do rất ghét.

Mức lương ở các nước giàu được quyết định bởi việc kiểm soát nhập cư nhiều hơn bất kỳ một yếu tố nào khác bao gồm cả pháp chế về mức lương tối thiểu. Vậy lượng người nhập cư tối đa được quyết định như thế nào? Việc này không được quyết định bởi thị trường lao động "tự do", thị trường mà nếu được thả nổi thì nó sẽ thay thế khoảng 80-90% công nhân bản địa bằng những người nhập cư với mức lương rẻ hơn và thường làm việc năng suất hơn. Phần lớn việc nhập cư được giải quyết bằng con đường chính trị. Do đó, nếu bạn còn chút nghi ngờ nào về vai trò to lớn của chính phủ đối với thị trường tự do thì hãy dừng lại và suy ngẫm để nhận ra rằng suy cho cùng thì mức lương của chúng ta do yếu tố chính trị quyết định. (xem Vấn đề thứ 3)

Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, tại nhiều nước giá các khoản vay (nếu bạn có thể vay một khoản hoặc bạn đã có một khoản vay với tỉ lệ lãi suất khả biến) đã trở nên thấp hơn rất nhiều nhờ vào việc liên tục giảm tỷ lệ lãi suất. Liệu điều này có phải là do đột nhiên mọi người không muốn vay và các ngân hàng cần phải hạ thấp giá để giải ngân không? Câu trả lời là không. Đây chính là kết quả của các quyết định chính trị nhằm tăng nhu cầu vay vốn bằng cách giảm tỷ lệ lãi suất. Thậm chí tại những thời điểm bình thường ở hầu hết các nước, tỷ lệ lãi suất do ngân hàng trung ương đặt ra. Điều này có nghĩa là chính trị đã can thiệp vào. Nói cách khác, tỷ lệ lãi suất cũng do chính trị quy định.

Nếu mức lương và tỷ lệ lãi suất (phần lớn) là do chính trị quy định thì tất cả các loại giá khác cũng do chính trị quy định vì chúng ảnh hưởng tới các loại giá khác.

Thương mại có công bằng không?

Chúng ta chỉ nhận thấy một quy định khi chúng ta không tán thành các giá trị đạo đức ẩn sau nó. Hạn định về mức thuế cao đối với thương mại tự do thế kỷ XIX của chính phủ Liên bang Mỹ đã làm các chủ nô lệ tức giận vì họ thấy việc buôn bán người trong thị trường tự do là không có gì sai trái. Với những người tin rằng con người cũng có thể được sở hữu như hàng hóa thì việc cấm buôn bán nô lệ cũng có thể bị phản đối giống như phản đối việc hạn chế buôn bán hàng hóa. Những người bán hàng ở Hàn Quốc những năm 1980 có thể nghĩ rằng yêu cầu "trả lại hàng vô điều kiện" là một quy định phiền toái và không công bằng của chính phủ, hạn chế tự do của thị trường.

Sự mâu thuẫn về giá trị này cũng nằm phía sau sự tranh cãi đương thời về thương mại tự do và thương mại công bằng. Nhiều người Mỹ tin rằng Trung Quốc đang tham gia vào thương mại quốc tế, nên thương mại có thể tự do nhưng không công bằng. Theo quan điểm của họ, Trung Quốc đã cạnh tranh không lành mạnh bằng cách trả cho công nhân mức lương rẻ mạt không thể chấp nhận được và bắt công nhân phải làm việc trong điều kiện tồi tệ, vô nhân đạo. Người Trung Quốc có thể phản bác lại rằng việc các nước giàu một mặt ủng hộ tự do thương mại nhưng một mặt lại cố gắng đặt ra những rào cản nhân tạo đối với ngành xuất khẩu của Trung Quốc bằng cách cố gắng hạn chế nhập khẩu các sản phẩm từ "các xưởng mồ hôi" là việc làm không thể chấp nhận được. Họ thấy không công bằng khi bị ngăn cản khai thác nguồn lực duy nhất mà họ dồi dào nhất - lực lượng lao động giá rẻ.

Tuy nhiên, cái khó ở đây là không có một định nghĩa khách quan nào cho "mức lương thấp không thể chấp nhận được" hay "điều kiện làm việc phi nhân đạo". Với những khoảng cách lớn đang tồn tại ở các mức độ phát triển kinh tế và tiêu chuẩn sống thì không có gì đáng ngạc nhiên khi mức lương "chết đói" ở Mỹ lại là mức lương đáng kể ở Trung Quốc (mức lương trung bình chỉ bằng 10% mức lượng ở Mỹ) và là cả một gia tài lớn ở Ấn Độ (mức lương trung bình bằng 2% so với ở Mỹ). Trên thực tế, hầu hết những người Mỹ có tư tưởng thương mại tự do đều sẽ không mua những thứ do chính ông cha mình, những người phải làm việc nhiều tiếng đồng hồ trong điều kiện làm việc vô nhân đạo làm ra. Cho tới đầu thế kỷ XX, tuần làm việc trung bình ở Mỹ là khoảng 60 giờ. Vào thời điểm đó (chính xác hơn là

vào năm 1905), Mỹ chính là nước mà Tòa án Tối cao đã cáo buộc bộ luật bang New York mới, bộ luật giới hạn ngày làm việc của những công nhân xưởng bánh mỳ trong vòng 10 tiếng, là trái với hiến pháp với lý do là nó đã tước đi quyền tự do làm việc trong thời gian bao lâu tùy ý của người làm bánh.

Do vậy, cuộc tranh cãi về thương mại công bằng chính là cuộc tranh cãi về giá trị đạo đức và các quyết định chính trị, chứ không phải là về kinh tế học thuần túy. Cho dù đó là tranh cãi về một vấn đề kinh tế thì nó cũng không phải là thứ mà các nhà kinh tế học được trang bị đầy đủ các phương tiện kỹ thuật chuyên dụng để có thể kiểm soát được.

Tất cả những điều này không có nghĩa là chúng ta phải đặt mình vào vị trí của người theo chủ nghĩa tương đối và không thể phê phán bất cứ ai về bất cứ điều gì đang diễn ra. Chúng ta có thể có (và chính tôi cũng có) một quan điểm riêng về việc chấp nhận các tiêu chuẩn lao động đang phổ biến khắp Trung Quốc (hoặc bất kỳ một quốc gia nào khác) và cố gắng làm một điều gì đó để cải thiện vấn đề này mà không tin rằng những người có quan điểm khác là sai hoàn toàn. Mặc dù Trung Quốc không thể trả mức lương như Mỹ hay tạo được điều kiện làm việc như ở Thụy Điển nhưng chắc chắn nước này có thể cải thiện được mức lương và điều kiện làm việc cho công nhân. Thực ra, nhiều người Trung Quốc không chấp nhận những điều kiện đang phổ biến và yêu cầu những quy định cứng rắn hơn. Nhưng học thuyết kinh tế (ít nhất là kinh tế thị trường tự do) không thể chỉ cho chúng ta biết mức lương và điều kiện làm việc "hợp lý" ở Trung Quốc là như thế nào.

Tôi không tin chúng ta đang ở Pháp nữa

Vào tháng 7 năm 2008, với một hệ thống tài chính quốc gia đang bị phân rã, chính phủ Mỹ đã rót 200 tỉ đô la vào Fannie Mae và Freddie Mac, hai tập đoàn cho vay thế chấp và quốc hữu hóa chúng. Chứng kiến sự việc này, Thượng nghị sỹ Đảng Cộng hòa bang Kentucky, Jim Bunning đã kịch liệt phản đối hành động này như là một sự kiện chỉ có thể xảy ra tại một nước "xã hội chủ nghĩa" như Pháp.

Pháp đã đủ tồi tệ, nhưng vào ngày 19 tháng 9 năm 2008, đất nước thân yêu của Thượng nghị sỹ Bunning cũng đã bị chính nhà lãnh đạo của Đảng Cộng hòa chuyển thành "Đế chế Ma Quỷ". Theo kế hoạch được Tổng thống George W. Bush tuyên bố vào ngày hôm đó và một chương trình có tên là "Chương trình Giải cứu Tài sản xấu" (TARP), chính phủ Mỹ đã định sử dụng 700 tỷ đô la từ tiền thuế để mua lại những "tài sản xấu" đang bóp nghẹt hệ thống tài chính.

Tuy nhiên, Tổng thống Bush không nhìn nhận các vấn đề theo hướng đó. Ông cho rằng kế hoạch này đơn giản chỉ là một sự kế thừa hệ thống doanh nghiệp tự do của Mỹ, hệ thống mà "luôn tin rằng chính phủ liên bang nên can thiệp vào thị trường khi cần thiết", chứ không phải là trở thành một nước Xô viết. Theo quan điểm của ông thì chỉ như vậy, việc quốc hữu hóa phần lớn khu vực tài chính chỉ là một trong những việc làm cần thiết đó.

Tất nhiên, phát biểu của ông Bush là một ví dụ điển hình của việc nói nước đôi trong chính trị - một trong những can thiệp của nhà nước lớn nhất trong lịch sử loài người được ngụy trang như một quy trình thị trường bình thường khác. Tuy nhiên, thông qua những lời lẽ này, ông Bush đã chỉ ra cơ sở mong manh mà ảo tưởng về thị trường tự do đang bám vào. Như lời phát biểu đã thể hiện rất rõ ràng, sự can thiệp cần thiết của nhà nước phù hợp với chủ nghĩa tư bản thị trường tự do là gì thực sự là một vấn đề còn gây tranh cãi. Không có một định nghĩa mang tính khoa học nào cho giới hạn của thị trường tự do.

Nếu những giới hạn thị trường cụ thể đang tồn tại không có gì thiêng liêng thì nỗ lực thay đổi chúng cũng chính đáng như nỗ lực bảo vệ chúng. Trên thực tế, lịch sử của chủ nghĩa tư bản là một cuộc đấu tranh không ngừng nghỉ về các giới hạn của thị trường.

Rất nhiều thứ không nằm trong thị trường hiện nay - con người, công việc chính phủ, phiếu bầu cử, quyết định pháp lý, vị trí trong các trường đại học hay các loại thuốc không được cấp phép - đã bị xóa bỏ bởi các quyết định chính trị chứ không phải do quá trình phát triển thị trường. Vẫn còn có những nỗ lực mua những thứ trên một cách bất hợp pháp (hối lộ quan chức chính phủ, thẩm phán hoặc cử tri) hoặc mua một cách hợp pháp (dùng những luật sư đắt giá để thắng kiện, tài trợ cho các đảng phái chính trị, v.v...). Mặc dù vẫn còn những động thái ở cả hai mặt song đã có sự chuyển biến dần sang xu

hướng ít thị trường hóa hơn.

Đối với các loại hàng hóa vẫn đang được buôn bán trên thị trường, qua thời gian đã có thêm nhiều quy định được đặt ra. So với một vài thập kỷ trước, hiện nay chúng ta có thêm rất nhiều quy định nghiêm ngặt về vấn đề ai có thể sản xuất cái gì (ví dụ như giấy chứng nhận cho những nhà sản xuất hữu cơ hoặc thương mại công bằng), các sản phẩm được sản xuất như thế nào (ví dụ như các hạn định về việc thải các chất thải và khí các-bon), và phương thức bán các sản phẩm này (ví dụ như các quy tắc về gắn nhãn sản phẩm hay quy đinh về việc hoàn lại tiền).

Hơn nữa, quá trình lập lại các giới hạn đôi khi được đánh dấu bởi những cuộc xung đột gay gắt, phản ánh bản chất chính trị của nó. Người Mỹ đã tiến hành một cuộc nội chiến về vấn đề tự do buôn bán nô lệ (mặc dù tự do buôn bán hàng hóa - hay các vấn đề về thuế - cũng là một vấn đề rất quan trọng).[1] Chính phủ Anh tiến hành cuộc Chiến tranh Nha phiến với Trung Quốc để được công nhận quyền tự do buôn bán thuốc phiện. Các quy định về lao động trẻ em trong thị trường tự do chỉ được thực hiện nhờ cuộc đấu tranh của các nhà cải cách xã hội, như tôi đã trình bày ở trên. Tạo ra thị trường tự do cho các công việc của chính phủ hay các phiếu bầu bất hợp pháp đã từng vấp phải sự phản kháng quyết liệt của các đảng phái chính trị, những người đã bỏ tiền ra mua phiếu bầu và không ngần ngại tặng thưởng cho những người trung thành bằng cách trao cho họ các chức vụ trong chính quyền. Những hành động này chỉ kết thúc khi có sự kết hợp của chủ nghĩa chính trị tích cực, cải cách bầu cử và việc cải cách các nguyên tắc liên quan đến vấn đề tuyển dụng trong chính quyền.

Việc nhận thức được rằng các ranh giới của thị trường là rất mơ hồ và không thể được định nghĩa một cách khách quan cho phép chúng ta nhận ra rằng kinh tế học không phải là một môn khoa học giống như vật lý hay hóa học mà là một hoạt động chính trị. Các nhà kinh tế học về thị trường tự do có thể muốn bạn tin rằng ranh giới chính xác của thị trường có thể xác định một cách khoa học nhưng điều này là sai. Nếu ranh giới của những gì bạn đang nghiên cứu không thể xác định được một cách khoa học thì những gì bạn đang thực hiện không phải là khoa học.

Do đó, phản đối một quy định mới chính là nói rằng không nên thay đổi tình hình hiện tại, tuy có không công bằng xét từ quan điểm của một vài người. Nói rằng một quy định hiện hành nên bị xóa bỏ cũng chính là nói rằng phạm vi của thị trường nên được mở rộng. Điều này có nghĩa là những người có tiền trong vùng đó nên được trao nhiều quyền lực hơn vì thị trường được điều khiển theo nguyên tắc một đô la một phiếu bầu.

Cho nên khi các nhà kinh tế học về thị trường tự do nói rằng một quy định cụ thể không nên được áp dụng khi nó hạn chế "tự do" của một thị trường nhất định, họ đang thể hiện quan điểm chính trị rằng họ phản đối các quyền mà bộ luật đã được đề xuất bảo vệ cho. Mặt nạ tư tưởng của họ là để nguy tạo ra rằng các hoạt động chính trị của họ không thực sự là chính trị mà là một sự thật kinh tế khách quan trong khi các hoạt động chính trị của người khác là chính trị thực sự. Tuy nhiên, họ cũng có động cơ chính trị giống như những người đối lập với họ.

Thoát ra khỏi ảo tưởng về tính khách quan của thị trường là bước đầu tiên để hiểu được chủ nghĩa tư bản.

Vấn đề thứ 2: Các công ty không nên hoạt động vì lợi ích của chủ sở hữu

Những điều họ nói với bạn

Các cổ đông sở hữu công ty. Vì vậy các công ty nên hoạt động vì lợi ích của họ. Đây không đơn giản là sự tranh cãi về vấn đề đạo đức. Các cổ đông không được đảm bảo bất kỳ một khoản thanh toán nào cố định, không giống như các nhân viên (những người có mức lương cố định), những nhà cung cấp (những người được trả những mức giá cụ thể), những ngân hàng cho vay (những người được trả lãi suất cố định) và các bên có quyền lợi liên quan khác của công ty. Thu nhập của các cổ đông thay đổi tùy theo kết quả hoạt động của công ty. Điều này cho họ động lực lớn nhất để đảm bảo công ty hoạt động tốt. Nếu công ty bị phá sản, các cổ đông sẽ mất tất cả, trong khi các bên liên quan khác ít nhất cũng thu lại được một cái gì đó. Do đó, các cổ đông gánh rủi ro mà các bên liên quan khác trong công ty không phải gánh chịu. Điều này đã khuyến khích họ tối đa hóa hiệu quả hoạt động của công ty. Khi bạn điều hành một công ty vì lợi ích của các cổ đông, lợi nhuận của công ty (phần lãi còn lại sau khi đã trừ đi tất cả các khoản thanh toán cố định) được tối đa hóa. Điều này cũng tối đa hóa sự đóng góp cho xã hội của công ty.

Những điều họ không nói với bạn

Cổ đông có thể là chủ sở hữu của công ty nhưng, là những người không trung thành nhất trong số "các bên có quyền lợi liên quan" của công ty, họ thường ít quan tâm nhất đến tương lai lâu dài của công ty (trừ khi họ mạnh đến mức họ thực sự không thể bán cổ phần của mình mà không gây hậu quả nghiêm trọng đến việc kinh doanh). Do đó, các cổ đông, đặc biệt là các cổ đông nhỏ hơn, muốn chiến lược của công ty phải tối đa hóa lợi nhuận ngắn hạn của họ, thường bằng cách hy sinh đầu tư dài hạn, và tối đa hóa lợi tức từ những lợi nhuận đó. Điều này thậm chí còn làm suy yếu các triển vọng lâu dài của công ty bằng việc giảm lợi nhuận giữ lại, khoản lợi nhuận có thể sử dụng cho việc tái đầu tư. Điều hành công ty vì lợi ích của các cổ đông thường làm giảm tiềm năng phát triển lâu dài của công ty.

Karl Marx và khái niệm "Trách nhiệm hữu hạn" trong quá trình tích lũy Tư bản

Bạn có thể nhận thấy rất nhiều tên công ty ở các nước nói tiếng Anh trên trên thế giới đi kèm với chữ cái L - PLC, LLC, Ltd, v.v... Chữ cái L là chữ cái viết tắt của từ Limited (Hữu hạn), là cách nói rút gọn của "limited liability" (trách nhiệm hữu hạn) - Public*limited* company (PLC) (Công ty trách nhiệm *hữu hạn* đại chúng), *limited* liability company (LLC) (công ty trách nhiệm *hữu hạn*) hoặc đơn giản là *limited* company (Ltd) (công ty trách nhiệm hữu hạn). Trách nhiệm hữu hạn (limited liability) có nghĩa là các nhà đầu tư trong công ty sẽ chỉ mất những gì họ đã đầu tư ("cổ phần" của họ), nếu công ty bị phá sản.

Tuy nhiên, bạn có thể không nhận ra rằng chữ L, nghĩa là trách nhiệm hữu hạn, chính là cái đã làm cho chủ nghĩa tư bản hiện đại trở thành hiện thực. Ngày nay, hình thức tổ chức doanh nghiệp kinh doanh này được coi là hiển nhiên, nhưng thực tế không phải luôn luôn như vậy.

Trước khi xuất hiện công ty trách nhiệm hữu hạn ở Châu Âu thế kỷ XVI - hay vào thời kỳ của các công ty cổ phần, như nó đã được được biết đến trong thời kỳ đầu - các doanh nhân đã phải mạo hiểm với *tất cả mọi thứ* khi họ bắt đầu kinh doanh. Khi tôi nói từ "*tất cả mọi thứ*", tôi thực sự muốn nói đến tất cả mọi thứ - không chỉ là tài sản cá nhân (trách nhiệm vô hạn (unlimited liability) có nghĩa là một doanh nhân thất bại sẽ phải bán tất cả tài sản cá nhân của mình để trả tất cả các khoản nợ) mà còn cả tự do cá nhân nữa (họ có thể bị đi tù nếu không trả được các khoản nợ của mình). Mặc dù vậy, nó gần như là một phép lạ khiến mọi người đều muốn mở công ty.

Thật không may, ngay cả sau khi khái niệm trách nhiệm hữu hạn ra đời, nó vẫn rất khó sử dụng trong

thực tế mãi cho tới giữa thế kỷ XIX - bạn cần một điều lệ của hoàng gia (hoặc điều lệ của chính phủ trong một nước cộng hòa) để thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn. Người ta tin rằng những người quản lý một công ty trách nhiệm hữu hạn mà không sở hữu nó 100% sẽ gặp những rủi ro lớn, bởi vì một phần tiền họ đem ra mạo hiểm không phải là của riêng họ. Đồng thời, các nhà đầu tư không nắm quyền quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn cũng sẽ trở nên ít cảnh giác trong việc giám sát các nhà quản lý vì rủi ro của họ đã bị giới hạn (ở các khoản đầu tư tương ứng). Adam Smith, cha đẻ của kinh tế học và vị thánh của chủ nghĩa tư bản thị trường tự do, đã phản đối trách nhiệm hữu hạn dựa trên những luận điểm này. Ông có một câu nói nổi tiếng rằng "các giám đốc của các công ty [cổ phần]... là các nhà quản lý tiền của người khác chứ không phải tiền của chính họ, người ta cũng không thể mong đợi rằng những vị giám đốc này sẽ kiểm soát khoản tiền này với sự thận trọng cao độ như những vị giám đốc trong công ty cổ phần tư nhân (private copartnery) [mà quan hệ đối tác của nó đòi hỏi trách nhiệm vô hạn] thường chú tâm đến tiền của mình"[2]

Do đó, các nước thường chỉ cấp "trách nhiệm hữu hạn" cho các liên danh đặc biệt lớn và mạo hiểm, được coi là phục vụ cho lợi ích quốc gia, như Công ty Đông Ấn Hà Lan thành lập năm 1602 (và đối thủ của nó là Công ty Đông Ấn Anh) và Công ty Biển Nam nổi tiếng của Anh, một bong bóng đầu cơ mà vào năm 1721 đã để lại tiếng xấu cho các công ty trách nhiệm hữu hạn đến tận các thế hệ sau.

Tuy nhiên, đến giữa thế kỷ XIX, với sự xuất hiện của ngành công nghiệp quy mô lớn như đường sắt, thép và hóa chất, nhu cầu về trách nhiệm hữu hạn dường như ngày càng tăng. Rất ít người có đủ tài sản để có thể đơn thương độc mã mở một nhà máy thép hoặc một đường sắt, vì vậy, bắt đầu là Thụy Điển vào năm 1844 và theo sau là Anh vào năm 1856, các nước Tây Âu và Bắc Mỹ đã phổ biến hình thức trách nhiệm hữu hạn- chủ yếu là vào những năm 1860 và 1870.

Tuy nhiên, sự nghi ngờ về trách nhiệm hữu hạn tiếp tục kéo dài. Thậm chí đến tận cuối thế kỷ XIX, một vài thập kỷ sau khi trách nhiệm hữu hạn trở nên phổ biến, các doanh nhân nhỏ ở Anh "những người, đang tích cực điều hành một doanh nghiệp và cũng là chủ sở hữu của doanh nghiệp này, tìm cách hạn chế trách nhiệm trả nợ của mình bằng một công cụ của công ty [trách nhiệm hữu hạn]" đã bị phản đối, theo lịch sử có tầm ảnh hưởng lớn của tinh thần doanh nhân Tây Âu.[3]

Thật thú vị, một trong những người đầu tiên nhận ra tầm quan trọng của trách nhiệm hữu hạn đối với sự phát triển của chủ nghĩa tư bản là Các-Mác, người được coi là kẻ thù không đội trời chung của chủ nghĩa tư bản. Không giống như nhiều người ủng hộ thị trường tự do đương thời (và trước đó là Adam Smith), những người phản đối trách nhiệm hữu hạn, Mác hiểu được rằng trách nhiệm hữu hạn sẽ cho phép huy động một khoản vốn lớn cần thiết cho ngành công nghiệp nặng và hóa học mới nổi bằng cách giảm rủi ro cho các nhà đầu tư cá nhân. Viết ra vào năm 1865, khi thị trường chứng khoán vẫn còn đóng một vai phụ trên sân khấu của chủ nghĩa tư bản, Mác đã thể hiện tầm nhìn xa trông rộng của mình khi gọi công ty cổ phần là "bộ máy sản xuất của tư bản chủ nghĩa trong sự phát triển cao nhất của mình." Giống như những người phản đối thị trường tự do, Mác đã nhận thức được, và chỉ trích, xu hướng khuyến khích các nhà quản lý chấp nhận rủi ro quá mức của trách nhiệm hữu hạn. Tuy nhiên, Mác coi nó là một tác dụng phụ của quá trình phát triển vật chất khổng lồ mà sự đổi mới thể chế sắp mang lại. Tất nhiên, trong khi khuyến khích sự tích lũy tư bản "mới" chống lại những lời chỉ trích về thị trường tự do, Mác đã có một động cơ kín đáo. Ông nghĩ rằng công ty cổ phần là một "điểm chuyển tiếp" sang chủ nghĩa xã hội mà ở đó nó tách quyền sở hữu ra khỏi quyền quản quản lý, từ đó có thể loại bỏ những nhà tư bản (những người không quản lý công ty) mà không gây nguy hiểm cho những tiến bộ vật chất mà chủ nghĩa tư bản đã đạt được.

Sự suy vong của giai cấp tư bản

Sự tiên đoán của Mác rằng chủ nghĩa tư bản mới dựa vào các công ty cổ phần sẽ mở đường cho chủ nghĩa xã hội đã chưa trở thành sự thật.

Tuy nhiên, dự đoán của ông rằng thể chế mới của trách nhiệm hữu hạn được phổ biến (generalized limited liability) sẽ đưa các lực lượng sản xuất của chủ nghĩa tư bản lên một trình độ mới tỏ ra cực kỳ chính xác.

Trong thời kỳ cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, trách nhiệm hữu hạn đã đẩy nhanh quá trình tích lũy

vốn và phát triển công nghệ. Chủ nghĩa tư bản đã được chuyển đổi từ một hệ thống được tạo thành từ các nhà máy, các hàng thịt và các cửa hàng bánh trung thành với học thuyết của Adam Smith, với tối đa là vài chục nhân viên và được quản lý bởi một ông chủ duy nhất, thành một hệ thống các tập đoàn lớn sử dụng hàng trăm hoặc thậm chí hàng ngàn nhân viên, bao gồm cả các nhà quản lý hàng đầu với những cơ cấu tổ chức phức tạp.

Ban đầu, vấn đề khuyến khích quản lý của các công ty trách nhiệm hữu hạn - rằng các nhà quản lý, kinh doanh bằng tiền bạc của người khác, sẽ tham gia vào các thương vụ mạo hiểm lớn - dường như không quan trọng lắm. Trong thời gian đầu xuất hiện trách nhiệm hữu hạn, nhiều công ty lớn được quản lý bởi một doanh nhân có uy tín - chẳng hạn như Henry Ford, Thomas Edison hoặc Andrew Carnegie - người sở hữu một phần đáng kể của công ty. Mặc dù, các nhà quản lý sở hữu một phần công ty này có thể lạm dụng vị trí của họ và đưa ra những quyết định mạo hiểm quá mức (điều mà họ thường làm), vẫn có một giới hạn cho hành động đó. Sở hữu một phần lớn của công ty, họ sẽ làm tổn thương chính mình nếu họ đưa ra một quyết định quá mạo hiểm. Hơn nữa, nhiều người trong số những nhà quản lý kiêm chủ sở hữu một phần công ty là những người có khả năng và tầm nhìn xuất chúng, vì vậy ngay cả những quyết định ít có động cơ của họ cũng thường tốt hơn những quyết định có động cơ rõ ràng của hầu hết những nhà quản lý sở hữu toàn bộ công ty.

Tuy nhiên, thời gian trôi đi, một thế hệ các nhà quản lý chuyên nghiệp mới xuất hiện để thay thế những doanh nhân có uy tín này. Khi các công ty phát triển hơn về quy mô thì ngày càng khó hơn cho bất cứ ai muốn nắm giữ lượng cổ phần đáng kể của công ty, mặc dù ở một số nước Châu Âu như Thụy Điển, các công ty gia đình (hoặc các cơ sở thuộc sở hữu của họ) đã nổi lên như là các cổ đông có ảnh hưởng lớn, nhờ sự hỗ trợ pháp lý để phát hành cổ phiếu mới với quyền biểu quyết nhỏ hơn (thường là 10%, thậm chí đôi khi là 0,1%). Với những thay đổi này, các nhà quản lý chuyên nghiệp đã trở thành một nhân tố đóng vai trò thống trị và các cổ đông ngày càng trở nên thụ động trong việc xác định cách thức mà công ty được điều hành.

Từ những năm 1930, câu chuyện về sự ra đời của chủ nghĩa tư bản thiên về quản lý, nơi mà các nhà tư bản theo nghĩa truyền thống - các "Thuyền trưởng của ngành công nghiệp", như mọi người thời Victoria từng gọi họ - đã được thay thế bởi các quan chức hành chính sự nghiệp (các quan chức khu vực tư nhân, nhưng dù sao vẫn là các quan chức). Có một mối lo lắng đang ngày càng gia tăng rằng các nhà quản lý được thuê này đang điều hành các doanh nghiệp vì lợi ích của bản thân mình hơn là vì lợi ích của chủ sở hữu hợp pháp của công ty, các cổ đông. người ta lập luận rằng khi cần tối đa hóa lợi nhuận, những nhà quản lý này sẽ tối đa hóa doanh số bán hàng (để tối đa hóa quy mô của công ty và theo đó là uy tín của bản thân họ) và đặc quyền của họ, hoặc tệ hơn, tham gia trực tiếp vào các dự án uy tín giúp nâng cao thanh thế của họ nhưng ít mang lại lợi nhuận và giá trị cho công ty (được đo chủ yếu bằng sự tư bản hóa thị trường chứng khoán của công ty).

Một số chấp nhận, nếu không muốn nói là hoàn toàn hoan nghênh, sự gia tăng các nhà quản lý chuyên môn như là một hiện tượng không thể tránh được. Vào những năm 1940, Joseph Schumpeter, nhà kinh tế học Mỹ gốc Áo nổi tiếng với học thuyết về tinh thần doanh nhân (xem Vấn đề thứ 15), đã lập luận rằng với quy mô ngày càng phát triển của công ty và sự ra đời của các nguyên tắc khoa học trong hoạt động nghiên cứu và phát triển của công ty, giới doanh nhân quả cảm, dám nghĩ dám làm của chủ nghĩa tư bản thời kỳ đầu sẽ được thay thế bằng các nhà quản lý chuyên môn quan liêu. Schumpeter tin điều này sẽ làm giảm tính năng động của chủ nghĩa tư bản, nhưng ông cũng nghĩ rằng điều này là không thể tránh khỏi. Vào những năm 1950, John Kenneth Galbraith, nhà kinh tế học Mỹ gốc Canada cũng lập luận rằng sự gia tăng số lượng các công ty lớn được quản lý bởi các nhà quản lý chuyên môn là điều không thể tránh khỏi và do đó cách duy nhất để cung cấp "các lực lượng đối trọng" cho các doanh nghiệp là thông qua việc tăng cường quy định được của chính phủ và nâng cao quyền lực công đoàn.

Tuy nhiên, trong nhiều thập niên sau đó, nhiều người hoàn toàn ủng hộ tư hữu đã tin rằng các biện pháp khuyến khích trong công tác quản lý cần được thiết lập sao cho các nhà quản lý tối đa hoá được lợi nhuận. Nhiều người uyên bác đã nghiên cứu về vấn đề "thiết lập các biện pháp khuyến khích" này, nhưng "chén thánh" tỏ ra khó tìm thấy. Các nhà quản lý cũng luôn có thể tìm ra cách để vẫn tuân theo từng chữ của bản hợp đồng chứ không theo mục đích của người soạn thảo hợp đồng đó, nhất là khi không dễ để các cổ đông có thể xác minh xem liệu lợi nhuận ít ỏi của công ty là do kết quả của việc các nhà quản lý không chú tâm đến lợi nhuận hay do các yếu tố ngoài tầm kiểm soát của nhà quản lý.

Chén thánh hay liên minh ma quỷ?

Và sau đó, vào những năm 1980, "chén thánh" đã được tìm thấy. Nó được gọi là nguyên tắc của sự tối đa hoá giá trị cổ đông. Người ta tranh luận rằng nhà quản lý chuyên môn nên được khen thưởng theo mức lợi nhuận mà họ có thể mang lại cho cổ đông. Người ta cũng lập luận rằng để đạt được điều này, trước tiện lợi nhuận cần được tối đa hoá bằng cách cắt giảm chi phí một cách triệt để - tiền lương, các khoản đầu tư, hàng tồn kho, các nhà quản lý cấp trung, v.v.... Hai là, việc phân chia các khoản lợi nhuận này ở mức cao nhất có thể cần được phân phối đến các cổ đông - qua cổ tức và quyền mua lại cổ phiếu. Để khuyến khích các nhà quản lý cư xử theo cách này, tỉ lệ các khoản lương thưởng và ưu đãi mà trong đó có quyền mua cổ phiếu với mức giá ưu đãi cần được tăng lên, sao cho họ quan tâm hơn tới lợi ích của cổ đông. Ý tưởng này không chỉ được ủng hộ bởi các cổ đông mà còn bởi nhiều nhà quản lý chuyên môn, nổi tiếng nhất là Jack Welch, chủ tịch lâu năm của General Electric (GE), người thường được tán dương khi đưa ra thuật ngữ "giá trị cổ đông" trong bài diễn văn vào năm 1981.

Ngay sau bài diễn văn của Welch, tối đa hoá giá trị cổ đông trở thành hệ tư tưởng thời đại của giới doanh nghiệp Mỹ. Lúc đầu, dường như hệ tư tưởng này có lợi cho cả nhà quản lý lẫn cổ đông. Tỷ lệ lợi nhuận trong thu nhập quốc dân, thể hiện xu hướng đi xuống từ những năm 1960, đã tăng mạnh vào giữa thập kỷ 80 và đã cho thấy xu hướng đi lên từ đó.[4] Và cổ đông nhận được mức chia lợi nhuận dưới dạng cổ tức cao hơn, trong khi chứng kiến giá trị cổ phần của họ cũng tăng lên. Lợi nhuận được phân phối dưới dạng một phần lợi nhuận của toàn công ty ở Mỹ chiếm 35- 45% trong khoảng từ năm 1950 đến 1970, nhưng nó đã được trên xu hướng đi lên từ những năm cuối của thập niên 70 và hiện nay đang đạt khoảng 60%.[5] Các nhà quản lý nhận thấy mức lương thưởng của mình tăng cao (xem Vấn đề thứ 14), nhưng các cổ đông không còn chất vấn về các khoản lương thưởng dành cho các nhà quản lý vì họ hài lòng về mức giá cổ phiếu và cổ tức đang tăng cao chưa từng thấy. Các hoạt động này sớm lan sang các quốc gia khác - dễ dàng hơn khi lan sang các quốc gia như Anh, các nước có cơ cấu quyền lực và văn hoá quản lý công ty giống với các công ty ở Hoa Kỳ, và ít dễ dàng hơn khi lan sang các quốc gia khác, như chúng tôi sẽ xem xét dưới đây.

Giờ đây, liên minh ma quỷ giữa nhà quản lý chuyên nghiệp và cổ đông này hoàn toàn được cung cấp tài chính bằng cách gây áp lực với những bên có quyền lợi liên quan khác của công ty (điều đó khiến cho các hoạt động này lan truyền sang các quốc gia giàu có nơi mà các bên có quyền lợi liên quan khác của công ty có sức mạnh tương đối lớn hơn bị chậm hơn rất nhiều). Việc làm bị cắt giảm triệt để, rất nhiều công nhân bị sa thải và được thuê lại với tư cách là các lao động ngoài công đoàn với mức lương thấp hơn và được hưởng ít quyền lợi hơn, và việc tăng lương đã bị cản trở (thường bằng cách tái phân bổ hoặc thuê công nhân từ các quốc gia có mức lương nhân công thấp, như Trung Quốc và Ấn Độ - hoặc đe doạ làm như vậy). Các nhà cung cấp, và công nhân của họ, cũng bị gây áp lực bằng việc tiếp tục cắt giảm trong giá mua sắm, trong khi chính phủ cũng bị gây sức ép hạ thấp thuế suất doanh nghiệp và / hoặc cung cấp nhiều trợ cấp hơn, với sự trợ giúp của việc đe doạ sẽ chuyển đến các quốc gia có thuế suất doanh nghiệp thấp hơn và/hoặc trợ cấp kinh doanh cao hơn. Kết quả là tình trạng bất bình đẳng về thu nhập tăng vọt (xem Vấn đề 13) và thời kỳ phát triển mạnh mẽ dường như không có hồi kết của công ty (dĩ nhiên là có kết thúc vào năm 2007), đại đa số người Mỹ và Anh có thể chia sẻ sự thịnh vượng (hiển nhiên) thông qua việc vay vốn với tỷ lệ lãi suất chưa từng có trong tiền lệ.

Việc phân phối lại thu nhập tức thời thành lợi nhuận đủ tồi tệ, nhưng phần lợi nhuận tăng lên không ngừng trong thu nhập quốc dân từ những năm 1980 cũng không được chuyển thành các khoản đầu tư cao hơn (xem Vấn đề 13). Đầu tư như là một phần của tổng sản lượng quốc dân (national output) của Mỹ thực sự đã suy giảm, chứ không phải là tăng lên, từ 20,5% trong những năm 1980 xuống còn 18,7% (1990 - 2009). Điều này có thể chấp nhận được nếu tỉ lệ đầu tư thấp hơn này đã được bù đắp bởi việc sử dụng nguồn vốn hiệu quả hơn, tạo ra sự tăng trưởng cao hơn. Tuy nhiên, tỉ lệ tăng trưởng thu nhập bình quân theo đầu người ở Hoa Kỳ đã giảm từ khoảng 2,6% mỗi năm vào những năm 1960 và 1970 xuống 1,6% trong suốt giai đoạn 1990 - 2009, thời hoàng kim của chủ nghĩa tư bản vì lợi ích cổ đông (shareholder capitalism). Ở Anh, nơi những thay đổi tương tự trong tâm lý doanh nghiệp đang diễn ra, tốc độ tăng trưởng thu nhập theo đầu người giảm từ 2,4% vào những năm 1960 - 1970, khi quốc gia này phải hứng chịu "Căn Bệnh Anh", xuống 1,7% trong giai đoạn 1990 - 2009. Do vậy, việc điều hành công ty vì lợi ích của cổ đông thậm chí không có lợi cho nền kinh tế theo nghĩa bình thường (nghĩa là, lờ đi việc tái phân phối thu nhập theo hướng có lợi cho người giàu (upward income

distribution)).

Đó không phải là tất cả. Điều tệ hại nhất của sự tối đa hoá giá trị cổ đông là nó thậm chí không làm bản thân công ty này tốt lên nhiều. Cách dễ nhất cho công ty tối đa hoá lợi nhuận là giảm chi tiêu, vì việc tăng doanh thu là điều khó thực hiện hơn - bằng cách cắt giảm tiền lương thông qua việc cắt giảm việc làm và giảm sử dụng vốn bằng cách giảm thiểu đầu tư. Tuy nhiên, tạo ra lợi nhuận cao chỉ là sự khởi đầu của quá trình tối đa hoá giá trị cổ đông. Khoản lợi nhuận tối đa được tạo ra cần được chia cho cổ đông dưới dạng cổ tức cao hơn. Hoặc công ty sử dụng một phần lợi nhuận để mua lại cổ phiếu của chính công ty mình, nhờ đó giữ được giá cổ phiếu ở mức cao và gián tiếp phân phối lại nhiều lợi nhuận hơn cho cổ đông (những người có thể thu được lợi nhuận từ vốn cao hơn nếu họ quyết định bán vài cổ phiếu của mình). Việc mua lại cổ phiếu từng ở mức dưới 5% lợi nhuận doanh nghiệp Mỹ trong nhiều thập niên mãi cho đến đầu những năm 1980, nhưng kể từ đó nó đã tiếp tục tăng lên và đạt tỉ lệ 90% vào năm 2007 và 280% trong năm 2008.[6] William Lazonick, nhà kinh tế học người Mỹ, ước tính rằng nếu GM không sử dụng 20,4 tỉ đô la để mua lại cổ phiếu từ năm 1986 đến năm 2002 và gửi khoản tiền này vào ngân hàng (với mức lãi suất sau thuế thu nhập hằng năm là 2,5%), công ty này sẽ không gặp rắc rối trong việc phải tìm kiếm 35 tỷ đô la Mỹ mà nó cần để ngăn chặn phá sản trong 2009.[7] Và trong sự "no say" lợi nhuận này, các nhà quản lý chuyên môn cũng được hưởng lợi vô cùng lớn vì chính họ được sở hữu nhiều cổ phiếu do có quyền được mua cổ phiếu với mức giá ưu đãi.

Điều này sẽ hủy hoại triển vọng lâu dài của công ty. Cắt giảm việc làm có thể nâng cao năng suất trong thời gian ngắn, nhưng có thể gây ra hậu quả tiêu cực lâu dài. Có ít công nhân hơn nghĩa là cường độ làm việc tăng lên, khiến cho công nhân mệt mỏi và có xu hướng dễ mắc lỗi hơn, làm giảm chất lượng sản phẩm và theo đó là làm giảm danh tiếng của công ty. Điều quan trọng hơn nữa là sự bất an tăng cao, xuất phát từ nỗi lo sợ mất việc làm luôn thường trực, làm công nhân chán nản không muốn đầu tư vào các kỹ năng cụ thể mà công ty yêu cầu, làm thui chột tiềm năng sản xuất của công ty. Cổ tức cao hơn và quyền mua lại cổ phiếu của chính công ty mình lớn hơn làm giảm lợi nhuận giữ lại, nguồn vốn đầu tư chính của công ty ở Hoa Kỳ và các nước tư bản giàu có khác, và từ đó làm giảm đầu tư. Những ảnh hưởng của việc giảm đầu tư không thể hiện rõ ngay trong thời gian ngắn, nhưng về lâu về dài chúng khiến công nghệ của công ty bị lạc hậu đồng thời đe doạ sự sống còn của công ty.

Nhưng các cổ đông sẽ không quan tâm ư? Là chủ sở hữu của công ty, liệu họ có mất nhiều nhất không nếu trong dài hạn công ty của họ bị suy thoái? Không phải điểm nổi bật của ai đó là chủ sở hữu của một tài sản - ví dụ một ngôi nhà, một mảnh đất hoặc một công ty - là người ấy quan tâm tới hiệu suất lâu dài của công ty ư? Nếu các chủ sở hữu để cho tất cả điều này xảy ra, những người bảo vệ cho thực tế này sẽ tranh luận rằng hẳn là vì đó là điều họ muốn, cho dù người ngoài cuộc có thể thấy nó điên khùng đến mức nào.

Thật đáng tiếc, mặc dù là người sở hữu hợp pháp của công ty, các cổ đông là người ít có sự ràng buộc nhất đối với khả năng tồn tại lâu dài của công ty so với những bên có quyền lợi liên quan khác của công ty. Đó là vì họ chính là người có thể rời công ty dễ dàng nhất - họ chỉ cần bán cổ phiếu của mình và chịu lỗ một chút nếu cần thiết, miễn là họ đủ thông minh để không bám vào những nỗ lực vô vọng quá lâu. Ngược lại, sẽ khó hơn cho những bên có quyền lợi liên quan khác của công ty - như các nhà cung cấp và công nhân của họ - để rời bỏ công ty và tìm một công ty khác vì có thể họ đã tích luỹ những kỹ năng và có những tư liệu sản xuất (trong trường hợp là nhà cung cấp) đặc trưng cho các công ty mà họ hợp tác. Do đó, họ đặt cược nhiều hơn vào khả năng tồn tại lâu dài của công ty so với hầu hết các cổ đông. Đây là lý do tại sao tối đa hoá giá trị cổ đông có hại cho công ty, cũng như phần còn lại của nền kinh tế.

Ý tưởng ngốc nghếch nhất trên thế giới

Trách nhiệm hữu hạn đã giúp tạo ra những tiến bộ to lớn trong sức sản xuất của con người bằng việc cho phép tích lũy lượng vốn lớn, chính xác vì nó cho phép các cổ đông dễ dàng rời bỏ công ty, do đó giảm những rủi ro liên quan đến đầu tư. Tuy nhiên, việc dễ dàng rút khỏi công ty này đồng thời cũng chính là lý do khiến các cổ đông trở thành những người giám hộ không đáng tin cậy đối với tương lai lâu dài của công ty.

Đây là lý do tại sao hầu hết các quốc gia giàu có không thuộc nhóm các nước từng là thuộc địa của

Anh (Anglo-American world) đã cố giảm ảnh hưởng của các cổ đông tự do và duy trì (hoặc thậm chí tạo) một nhóm những người cam kết gắn bó lâu dài với công ty (bao gồm một số cổ đông) bằng nhiều phương pháp chính thức và không chính thức. Ở nhiều quốc gia, chính phủ đã giữ quyền sở hữu lượng cổ phiếu đáng kể trong các doanh nghiệp chủ chốt - thông qua quyền sở hữu của các ngân hàng nhà nước một cách trực tiếp (chẳng hạn như, Renault ở Pháp, Volkswagen ở Đức) hay gián tiếp (chẳng hạn như, Pháp, Triều Tiên) - và trở thành các cổ đông trung thành. Như đã đề cập ở trên, các quốc gia, như Thụy Điển, cho phép bỏ phiếu kín đối với các loại cổ phiếu khác nhau. Điều này cho phép các công ty gia đình duy trì đáng kể quyền kiểm soát công ty khi huy động nguồn vốn bổ sung. Ở một vài quốc gia, có những đại diện chính thức do các công nhân, những người có định hướng lâu dài hơn các cổ đông tự do trong việc quản lý công ty (chẳng hạn như sự hiện diện của đại diện công đoàn trong ban điều hành công ty ở Đức). Ở Nhật Bản, các công ty đã giảm thiểu ảnh hưởng của cổ đông tự do thông qua việc lưu giữ cổ phần chéo giữa các công ty thân thiết. Kết quả là nhà quản lý chuyên nghiệp và cổ đông tự do ở các quốc gia này thấy rằng họ khó có thể liên kết thành một "liên minh ma quỷ" hơn, mặc dù họ cũng thích mô hình tối đa hoá giá trị cổ đông, dựa vào những lợi ích rõ ràng của mô hình này.

Bị ảnh hưởng lớn, nếu không muốn nói là bị kiểm soát hoàn toàn, bởi những những người cam kết gắn bó lâu dài với công ty, các công ty trong các quốc gia này không dễ dàng sa thải công nhân, chèn ép các nhà cung cấp, sao lãng việc đầu tư và dùng lợi nhuận để chia cổ tức và mua lại cổ phiếu như các công ty Mỹ và Anh thường làm. Tất cả điều này có nghĩa rằng trong dài hạn các công ty này có thể đứng vững hơn các công ty của Mỹ hoặc Anh. Hãy nghĩ về cách thức mà General Motors (GM) đã bỏ lỡ mất cơ hội thống trị tuyệt đối của mình trong ngành công nghiệp xe hơi thế giới và cuối cùng bị phá sản trong khi đang là người đi đầu trong việc tối đa hoá giá trị cổ đông bằng cách liên tục giảm quy mô và hạn chế đầu tư (xem Vấn đề 18). Nhược điểm trong chiến lược quản lý ngắn hạn của GM đã hiện rõ ít nhất từ cuối những năm 1980, nhưng chiến lược này vẫn tiếp tục được áp dụng cho đến thời điểm công ty này phá sản vào năm 2009, vì nó khiến cả các nhà quản lý lẫn các cổ đông hài lòng ngay cả khi khiến công ty suy yếu.

Điều hành công ty vì lợi ích của các cổ đông tự do không những không công bằng mà còn không hiệu quả, không chỉ cho nền kinh tế quốc dân mà còn cho chính công ty đó. Như Jack Welch gần đây đã thú nhận, giá trị cổ đông có lẽ là "ý tưởng ngốc nghếch nhất trên thế giới".

Vấn đề thứ 3: Hầu hết mọi người ở các nước giàu được trả công nhiều hơn so với những gì họ đáng được hưởng

Những điều họ nói với bạn

Trong nền kinh tế thị trường, mọi người được hưởng theo năng suất. Những người theo chủ nghĩa tự do giàu lòng thương cảm với những người bị bóc lột hoặc chịu thiệt thòi trong xã hội cảm thấy rất khó chấp nhận sự thật rằng người Thụy Điển được trả công cao hơn năm mươi lần so với người Ấn Độ cho cùng một công việc, nhưng đó là sự phản ánh năng suất tương đối của họ. Những nỗ lực nhân tạo để giảm những chênh lệch - ví dụ, bằng cách áp dụng luật lương tối thiểu ở Ấn Độ - chỉ dẫn đến tình trạng bất công và không hiệu quả trong việc khen thưởng cho những nỗ lực và tài năng của các cá nhân. Chỉ có một thị trường lao động tự do mới có thể khen thưởng cho moingười hiệu quả và công bằng.

Những điều họ không nói với bạn

Khoảng cách về mức lương giữa các nước giàu và nghèo tồn tại không phải là do sự chênh lệch về năng suất cá nhân, mà chủ yếu là do kiểm soát nhập cư. Nếu có chế độ tự do nhập cư, hầu hết các công nhân ở các nước giàu có thể, và sẽ, bị thay thế bởi các công nhân từ các nước nghèo. Nói cách khác, tiền lương chủ yếu được xác định thông qua chính trị. Mặt khác, các nước nghèo bị nghèo không phải do người nghèo ở đó, nhiều người trong số họ có thể vượt xa những người nghèo ở các nước giàu, mà do những người giàu ở nước họ, hầu hết trong số đó không thể làm được điều tương tự. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là những người giàu ở các nước giàu nước có thể vỗ ngực tự hào với những thành tựu cá nhân của mình. Họ có được năng suất cao là nhờ họ được thừa kế từ những thể chế tập thể trước đó. Chúng ta nên từ bỏ ý tưởng huyễn hoặc rằng tất cả chúng ta được trả công theo năng lực cá nhân của mình nếu chúng ta muốn xây dựng một xã hội thực sự công bằng.

Lái xe thẳng hay tránh con bò (và cả chiếc xe kéo)

Một tài xế xe buýt ở New Delhi được trả khoảng 18 rupee một giờ. Vào mùa hè năm 2009, một tài xế làm việc tương tự như ông ta tại Stockholm được trả tiền khoảng 130 kronas, tương đương khoảng 870 rupee. Nói cách khác, một tài xế ở Thụy Điển được trả công cao gấp 50 lần so với một tài xế ở Ấn Độ.

Kinh tế học thị trường tự do nói với chúng ta rằng nếu một sản phẩm đắt hơn so với một sản phẩm khác tương đương, chắc hẳn nó phải tốt hơn. Nói cách khác, trong các thị trường tự do, các sản phẩm (bao gồm cả dịch vụ lao động) được trả công theo những gì họ xứng đáng được hưởng. Vì vậy, nếu một tài xế Thụy Điển - Chúng ta hãy tạm gọi anh ta là Sven - được trả công cao gấp 50 lần so với tài xế Ấn Độ - tạm gọi là Ram - thì chắc hẳn là do Sven làm tài xế taxi hiệu quả gấp 50 lần so với Ram.

Một số (mặc dù không phải tất cả) nhà kinh tế học thị trường tự do có thể thừa nhận rằng trong một thời gian ngắn, mọi người có thể trả giá quá cao cho một sản phẩm vì chạy theo mốt hay một cơn sốt nhất thời. Ví dụ, người ta đã trả giá cao một cách lố bịch cho những tài sản xấu trong một giai đoạn bùng nổ tài chính gần đây (cuộc khủng hoảng mà sau đó đã trở thành cuộc suy thoái lớn nhất kể từ sau cuộc Đại Suy thoái) bởi vì họ đã bị mắc kẹt trong một bong bóng đầu cơ quá nóng (speculative frenzy). Tuy nhiên, họ sẽ lập luận rằng, tình trạng này sẽ không thể kéo dài, vì mọi người sớm muộn gì cũng nhận ra giá trị thực sự của mọi thứ (xem Vấn đề 16). Tương tự như vậy, ngay cả khi một công nhân không đủ năng lực bằng cách nào đó nhận được một công việc lương cao thông qua sự lừa đảo (ví dụ, làm bằng giả) hoặc lừa dối trong quá trình phỏng vấn thì anh ta sẽ sớm bị sa thải và bị thay thế, bởi vì sự thật rằng năng suất làm việc của anh ta không tương xứng với mức tiền lương anh ta nhận được sẽ nhanh chóng bị phơi bày. Vì vậy, theo lập luận này nếu Sven được trả công cao gấp 50 lần so với mức tiền Ram được nhận thì anh ta phải tạo ra kết quả gấp 50 lần so với Ram.

Nhưng đây có thực sự là những gì đang thực sự diễn ra? Thứ nhất, liệu có ai có thể lái xe tốt hơn gấp 50 lần so với người khác? Cho dù chúng ta bằng cách nào đó có thể tìm ra cách để tính được số liệu về chất lượng lái xe, thì liệu mức chênh lệch năng suất trong lái xe này có thể xảy ra? Có lẽ điều đó là có thể nếu chúng ta so sánh các tay đua chuyên nghiệp như Michael Schumacher hay Lewis Hamilton với một số thanh niên mới mười tám tuổi vẫn còn lái xe rất vụng về, những người vừa vượt qua kỳ thi sát hạch lấy bằng lái xe. Tuy nhiên, tôi vẫn không thể tưởng tượng được làm thế nào một tài xế xe buýt bình thường có thể lái xe tốt hơn 50 lần so với những người khác.

Hơn nữa, có thể Ram còn là một tài xế có tay nghề cao hơn rất nhiều so với Sven. Tất nhiên, Sven có thể là một tài xế giỏi theo Tiêu chuẩn Thụy Điển, nhưng trong đời lái xe của mình anh ta đã bao giờ phải tránh một con bò, điều mà Ram thường xuyên phải làm, chưa? Hầu như những gì yêu cầu ở Sven là khả năng lái xe thẳng (Vâng, có chăng chỉ là một vài động tác né tránh để đối phó với các tài xế say rượu vào tối thứ bảy), trong khi Ram phải "đàm phán" phần đường của mình gần như từng phút từng giây với các xe bò, xe kéo và xe đạp với những chiếc thùng được xếp chồng lên cao đến ba mét. Vì vậy, theo logic thị trường tự do, Ram phải được trả nhiều tiền hơn so với Sven, chứ không phải là ngược lại.

Để đáp lại, một nhà kinh tế thị trường tự do có thể cho rằng Sven được trả công cao hơn vì anh ta có nguồn "vốn con người", tức là kỹ năng và kiếnthức tích lũy thông qua giáo dục và đào tạo, nhiều hơn. Thật vậy, gần như chắc chắn rằng Sven đã tốt nghiệp trung học với kiến thức mười hai năm học trong tay, trong khi Ram, người có lẽ chỉ có thể đọc và viết, mới chỉ hoàn thành 5 năm học trong ngôi làng của mình tại Rajahstan.

Tuy nhiên, rất ít lượng vốn con người mà Sven tích lũy thêm được trong bảy năm học tiếp theo có liên quan đến công việc lái xe buýt (xem Vấn đề 17). Anh ta không cần bất kỳ kiến thức nào về nhiễm sắc thể con người hoặc chiến tranh năm 1809 của Thụy Điển với Nga để lái xe buýt tốt hơn. Vì vậy, vốn con người mà Sven có thêm được so với Ram không thể giải thích lý do tại sao anh ta được hưởng mức lương cao hơn.

Lý do chính mà Sven được trả cao hơn Ram 50 lần, nói một cách thẳng thắn, là do chế độ bảo hộ lao động - công nhân Thụy Điển được bảo vệ khỏi sự cạnh tranh với các công nhân của Ấn Độ và các nước nghèo khác thông qua kiểm soát nhập cư. Xét cho cùng thì không có lý do nào hợp lý hơn cho việc tất cả các tài xế xe buýt Thụy Điển, hay nói chung là lực lượng lao động của Thụy Điển (và của bất cứ một quốc gia giàu có nào khác) không thể bị thay thế bởi một số người Ấn Độ, Trung Quốc hoặc Ghana. Hầu hết những người nước ngoài này sẽ hài lòng với mức lương bằng một phần nhỏ so với mức lương mà người lao động Thụy Điển được hưởng, trong khi tất cả những người này có thể thực hiện công việc tốt bằng, hoặc thậm chí tốt hơn. Và chúng ta không chỉ đơn giản nói về những người lao động có kỹ năng thấp như nhân viên quét dọn hoặc nhân viên vệ sinh đường phố. Có một số lượng lớn kỹ sư, nhân viên ngân hàng và lập trình viên máy tính đang chờ việc ở Thượng Hải, Nairobi hoặc Quito, những người có thể dễ dàng thay thế các đồng nghiệp của họ ở Stockholm, Linköping và Malmö. Tuy nhiên, những người lao động này không thể ra nhập trường lao động Thụy Điển vì họ không được tự do di cư đến Thụy Điển do chế độ kiểm soát nhập cư. Kết quả là, người lao động Thụy Điển có thể yêu cầu mức lượng cao hơn 50 lần mức lượng của người lao động Ấn Độ, mặc dù trên thực tế nhiều người trong số họ không đạt được năng suất cao hơn so với những người lao động Ấn Độ.

Con voi trong phòng[8]

Câu chuyện của chúng ta về các tài xế xe buýt cho thấy sự tồn tại của một "con voi trong phòng". Nó cho thấy rằng mức sống của phần lớn người dân ở các nước giàu phụ thuộc đáng kể vào sự tồn tại của chế độ kiểm soát hà khắc nhất đối với thị trường lao động - chế độ kiểm soát nhập cư. Mặc dù vậy, kiểm soát nhập cư là không tồn tại đối với nhiều người và bị cố ý phớt lờ bởi những người khác, khi họ nói về những ưu điểm của thị trường tự do.

Tôi đã từng nói (xem Vấn đề thứ 1) rằng thực sự không có cái gọi là thị trường tự do, nhưng ví dụ về kiểm soát nhập cư cho thấy mức độ tuyệt đối của việc điều tiết thị trường đang tồn tại trong cái được cho là nền kinh tế thị trường tự do nhưng chúng ta lại không nhận thấy.

Mặc dù phàn nàn về pháp chế mức lương tối thiểu, các quy định về giờ làm việc, và các rào cản nhân tạo khác đối với thị trường lao động do công đoàn đề ra, nhưng rất ít nhà kinh tế học đề cập đến kiểm soát nhập cư như là một trong những quy định khó chịu cản trở hoạt động của thị trường lao động tự do. Hầu như không có ai trong số họ ủng hộ việc bãi bỏ kiểm soát nhập cư. Tuy nhiên, nếu họ nhất quán, họ cũng nên ủng hộ chính sách nhập cư tự do. Thực tế rằng rất ít người trong số họ từng làm vậy một lần nữa chứng minh quan điểm của tôi ở Vấn đề thứ nhất rằng ranh giới của thị trường được xác định bởi chính trị và rằng các nhà kinh tế học thị trường tự do cũng "chính trị" như những người muốn điều tiết thị trường.

Tất nhiên, khi chỉ trích sự không nhất quán của các nhà kinh tế học thị trường tự do về kiểm soát nhập cư, tôi không có ý rằng kiểm soát nhập cư nên bị bãi bỏ - Tôi không cần phải làm như vậy bởi vì (như giờ đây bạn có thể nhận thấy) tôi không phải là một nhà kinh tế học thị trường tự do.

Các quốc gia có quyền quyết định số lượng người nhập cư mà họ tiếp nhận là bao nhiêu và trong khu vực thị trường lao động nào. Tất cả các quốc gia đều có một giới hạn trong việc tiếp nhận những người nhập cư, những người thường có nền văn hóa rất khác biệt, và sẽ là sai lầm nếu yêu cầu một quốc gia vượt qua giới hạn đó. Dòng người nhập cư vào quá nhanh sẽ không chỉ dẫn đến sự gia tăng đột ngột trong cuộc cạnh tranh về công ăn việc làm mà còn đòi hỏi thêm nhiều cơ sở hạ tầng vật chất và xã hội, như nhà ở và chăm sóc sức khỏe, và tạo ra những căng thẳng cho người dân địa phương. Việc cấp chứng minh thư nhân dân cũng rất quan trọng, nếu không muốn nói là có thể dễ dàng xác định số lượng. Nó là một câu chuyện hoang đường - một ý tưởng huyền hoặc cần thiết, nhưng dù sao vẫn là một ý tưởng huyền hoặc - rằng các quốc gia có chứng minh nhân dân không thể thay đổi được, những cái mà không thể, và không nên thay đổi. Tuy nhiên, nếu có quá nhiều người nhập cư đến cùng một lúc, nước tiếp nhận sẽ gặp khó khăn trong việc cấp chứng minh nhân dân mới, mà không có nó khó có thể duy trì được trật tự xã hội. Điều đó có nghĩa rằng tốc độ và quy mô nhập cư nên được kiểm soát.

Điều này không phải là để nói rằng các chính sách nhập cư hiện hành của các nước giàu không thể cải thiện được. Trong khi khả năng tiếp nhận người nhập cư của bất kỳ xã hội nào đều có giới hạn, đó không phải như thể là tổng dân số phải cố định. Các xã hội có thể quyết định mở cửa nhiều hơn hoặc ít hơn cho người nhập cư bằng cách áp dụng các chính sách xã hội và thái độ khác nhau đối với việc nhập cư. Về vấn đề thành phần dân nhập cư, hầu hết các nước giàu tiếp nhận quá nhiều người "không phù hợp" theo quan điểm của các nước đang phát triển. Trên thực tế, một số nước bán hộ chiếu thông qua các cơ chế mà ở đó những người nộp nhiều hơn một số tiền"đầu tư" nhất định sẽ được tiếp nhận nhanh hơn. Cơ chế này chỉ làm tăng thêm sự thiếu vốn mà hầu hết các nước đang phát triển phải gánh chịu. Các nước giàu cũng góp phần gây ra tình trạng chảy máu chất xám ở các nước đang phát triển bằng việc dễ dàng tiếp nhận hơn đối với những người có kỹ năng cao hơn. Đây là những người có thể đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển của đất nước mình so với những người nhập cư không có kỹ năng chuyên môn, nếu họ còn sống tại quê nhà của mình.

Các nước nghèo bị nghèo bởi người nghèo của nước họ?

Câu chuyện của chúng tôi về các tài xế xe buýt không chỉ làm rõ ý nghĩ hoang đường rằng tất cả mọi người đều được trả lương công bằng theo giá trị của chính mình trong một thị trường tự do, mà còn cho chúng ta một cái nhìn sâu sắc về nguyên nhân nghèo đói ở các nước đang phát triển.

Nhiều người nghĩ rằng các nước nghèo bị nghèo vì người nghèo ở nước họ. Trên thực tế, những người giàu ở các nước nghèo thường đổ lỗi cho sự thiếu hiểu biết, sự lười biếng và thụ động của người nghèo đối với sự nghèo đói của đất nước họ. Nhiều người trong số những người này sẽ nói với bạn, và nếu bạn sẽ lắng nghe, rằng giá như những người dân nước họ làm việc chăm chỉ giống như người Nhật Bản, tiết kiệm thời gian như người Đức và sáng tạo như người Mỹ thì đất nước họ sẽ giàu có.

Theo phương diện số học mà nói thì đúng là người nghèo là người kéo thu nhập quốc dân bình quân ở các nước nghèo xuống. Tuy nhiên, những người giàu ở các nước nghèo hầu như không nhận ra rằng đất nước họ nghèo không phải vì người nghèo ở đất nước họ, mà vì chính họ. Hãy trở lại ví dụ về tài xế xe buýt của chúng ta, lý do chính mà Sven được trả nhiều hơn Ram 50 lần là anh ta cùng chung thị trường lao động với những người có năng suất lao động cao hơn gấp 50 lần so với những người tương nhiệm của họ ở Ấn Độ.

Cho dù mức lượng trung bình ở Thụy Điển cao hơn khoảng năm mươi lần so với mức lương trung bình ở Ấn Độ, hầu hết người Thụy Điển chắc chắn không có năng suất cao hơn năm mươi lần so với người Ấn Độ có công việc tương tự. Nhiều người trong số họ, bao gồm cả Sven, có thể có tay nghề thấp hơn. Nhưng có một số người Thụy Điển - những người quản lý hàng đầu, các nhà khoa học và kỹ sư tại các công ty hàng đầu thế giới, như Ericsson, Saab và SKF - những người làm việc hiệu quả gấp hàng trăm lần so với những người đồng nhiệm Ấn Độ, do đó năng suất quốc dân trung bình của Thụy Điển cao hơn khoảng năm mươi lần so với năng suất quốc dân trung bình của Ấn Độ.

Nói cách khác, người nghèo ở các nước nghèo thường có đủ năng lực để có thể cạnh tranh được với những người nghèo ở các nước giàu. Chính người giàu ở các nước nghèo là những người không thể làm điều đó. Chính năng suất tương đối thấp của họ làm cho đất nước họ nghèo, vì vậy những chỉ trích thường ngày của họ rằng đất nước họ bị nghèo vì tất cả những người người nghèo là hoàn toàn không đúng. Thay vì đổ lỗi cho người nghèo của nước mình trong việc kéo đất nước đi xuống, người giàu ở các nước nghèo nên tự hỏi tại sao họ không thể kéo phần còn lại của nước mình lên như người giàu ở các nước giàu đã làm.

Cuối cùng là một lời cảnh báo cho những người giàu có ở các nước giàu, vì sợ họ sẽ trở nên tự mãn khi nghe nói rằng người nghèo của nước họ được trả lương cao là nhờ kiểm soát nhập cư và năng suất lao động cao của họ.

Ngay cả trong các lĩnh vực mà các cá nhân ở nước giàu thực sự có năng suất lao động cao hơn so với những người tương nhiệm của họ ở các nước nghèo, phần lớn năng suất của họ có được là do hệ thống, chứ không phải là do bản thân các cá nhân. Đây đơn giản, hoặc thậm chí chủ yếu, không phải là vì họ thông minh và được giáo dục tốt hơn mà một số người ở các nước giàu có năng suất lao động cao hơn gấp hàng trăm lần so với những người tương nhiệm của họ ở các nước nghèo. Họ đạt được điều này bởi vì họ sống trong các nền kinh tế có công nghệ tốt hơn, có các công ty được tổ chức tốt hơn, có các thể chế tốt hơn và có cơ sở hạ tầng vật chất tốt hơn - tất cả những thứ mà phần nhiều là sản phẩm của các hoạt động tập thể được thực hiện qua nhiều thế hệ (xem cá vấn đề 15 và 17). Warren Buffet, một nhà tài chính nổi tiếng, nói về vấn đề này một cách hoa mỹ khi ông trả lời phỏng vấn trên truyền hình vào năm 1995: “Cá nhân tôi nghĩ rằng xã hội đóng một vai trò quan trọng cho phần lớn những thứ tôi đã kiếm được. Nếu bạn cho tôi sống ở giữa Bangladesh hay Peru hay một nơi nào đó, bạn sẽ thấy tài năng này kiếm được chẳng đáng là bao ở những mảnh đất không phù hợp này. Tôi sẽ phải nỗ lực thêm ba mươi năm nữa. Tôi làm việc trong một hệ thống thị trường, hệ thống mà khen thưởng cho những gì tôi làm rất tốt - tốt một cách không tương xứng”.

Vì vậy, chúng ta đang thực sự trở lại nơi chúng ta bắt đầu. Những gì một cá nhân được trả không hoàn toàn phản ánh hết giá trị của người đó. Hầu hết mọi người, ở cả các nước giàu và nước nghèo, được trả công cho những gì họ làm chỉ vì có chế độ kiểm soát nhập cư. Thậm chí những công dân của các nước giàu đó, những người không thể dễ dàng bị thay thế bởi người dân nhập cư, và do đó có thể được cho là thực sự được trả công theo giá trị của họ (mặc dù họ có thể không được như vậy - Xem Vấn đề 14), có năng suất lao động như họ hiện có là nhờ hệ thống kinh tế - xã hội nơi mà họ đang làm việc. Nó không đơn giản là nhờ tài năng cá nhân và sự siêng năng mà họ đạt được hiệu quả lao động cao như những gì họ đang có.

Điều khẳng định được chấp nhận rộng rãi rằng chỉ khi bạn không can thiệp gì vào thị trường thì tất cả mọi người sẽ được trả công một xứng đáng và công bằng theo giá trị của mình là một điều ảo tưởng. Chỉ khi chúng ta vượt ra khỏi ảo tưởng này và hiểu thấu bản chất chính trị của thị trường cũng như tính chất tập thể của năng suất cá thể, chúng ta mới có thể xây dựng một xã hội công bằng hơn trong đó không chỉ tài năng và nỗ lực cá nhân mà cả các di sản lịch sử và các hành động tập thể đều được xem xét kỹ lưỡng khi trả công cho mọi người.

Vấn đề thứ 4: Máy giặt đã thay đổi thế giới nhiều hơn Internet

Những điều họ nói với bạn

Các cuộc cách mạng gần đây trong công nghệ truyền thông, đại diện bởi Internet, đã thay đổi cơ bản cách thức hoạt động của thế giới. Nó đã dẫn đến "cái chết của khoảng cách". Trong "thế giới không biên giới" được tạo ra đó, các quy ước cũ về lợi ích kinh tế quốc dân và vai trò của các chính phủ quốc gia không còn hiệu lực nữa. Cuộc cách mạng công nghệ này quy định thời đại mà chúng ta đang sống. Nếu các quốc gia (hoặc các công ty hay các cá nhân) không thay đổi với tốc độ tương ứng, họ sẽ bị suy vong. Chúng ta - với tư cách là các cá nhân, các công ty hoặc các quốc gia sẽ phải linh hoạt hơn bao giờ hết. Điều này đòi hỏi thị trường phải tự do hóa cao hơn.

Những điều họ không nói với bạn

Trong quá trình thay đổi nhận thức, chúng ta có xu hướng coi những sự kiện gần đây nhất là mang tính cách mạng nhất. Điều này thường mâu thuẫn với sự thật. Những tiến bộ gần đây trong công nghệ viễn thông không mang tính cách mạng bằng những gì đã xảy ra vào cuối thế kỷ XIX - điện báo có dây - xét một cách tương đối. Hơn nữa, xét về những thay đổi kinh tế và xã hội kéo theo, cuộc cách mạng Internet không (ít nhất là vẫn chưa) quan trọng như máy giặt và đồ dùng gia đình khác, những thứ đã giúp giảm một lượng lớn các công việc cần thiết cho sinh hoạt gia đình, cho phép phụ nữ tham gia thị trường lao động và gần như đã xóa bỏ các ngành nghề liên quan đến dịch vụ giúp việc gia đình. Chúng ta không quá khắt khe khi chúng ta nhìn về quá khứ và đánh giá thấp cái cũ cũng như đánh giá quá cao cái mới. Điều này khiến chúng ta đưa ra những quyết định sai lầm về chính sách kinh tế quốc dân, chính sách công ty và sự nghiệp của chính chúng ta.

Ở Mỹ Latinh tất cả mọi người đều có một người giúp việc

Theo một người bạn Mỹ, sách giáo khoa tiếng Tây Ban Nha mà cô đã sử dụng trong trường học vào năm 1970 đã có một câu nói (tất nhiên, bằng tiếng Tây Ban Nha) là tất cả mọi người ở Mỹ Latinh đều có một người giúp việc.

Xét cho cùng, đây là một điều không hợp lý. Ở Mỹ Latinh, người giúp việc cũng có người giúp việc ư? Có lẽ có một chương trình trao đổi người giúp việc mà tôi chưa được nghe nói đến, chương trình mà người giúp việc này đổi công cho người người giúp việc khác để tất cả họ đều có thể có một người giúp việc, nhưng tôi không nghĩ như vậy.

Tất nhiên, người ta có thể nhận thấy lý do tại sao một tác giả người Mỹ có thể đưa ra một kết luận như vậy. Tỷ lệ người dân ở các nước nghèo có người giúp việc cao hơn nhiều so với ở các nước giàu. Một giáo viên hoặc một nhà quản lý trẻ trong một công ty nhỏ ở nước giàu sẽ không dám mơ có một người giúp việc sống cùng nhà, nhưng những đồng nghiệp của họ ở các nước nghèo có khả năng có một hoặc thậm chí hai người giúp việc. Số liệu thì khó có thể thống kê được hết, nhưng, theo dữ liệu của ILO (Tổ chức Lao động Quốc tế), ước tính có 7 - 8% lực lượng lao động ở Brazil và 9% lao động ở Ai Cập được thuê làm người giúp việc gia đình. Những số liệu tương ứng là 0,7% ở Đức, 0,6% ở Mỹ, 0,3% ở Anh và Wales, 0,05% ở Na Uy và thấp nhất là 0,005% ở Thụy Điển (tất cả các số liệu trên đều được thống kê vào những năm 1990, ngoại trừ đối với Đức và Na Uy là vào những năm 2000)[9]. Vì vậy, xét về tỷ lệ, Brazil có số người giúp việc gia đình cao hơn 12 - 13 lần so với Mỹ và Ai Cập, gấp 1.800 lần so với Thụy Điển. Không ngạc nhiên khi nhiều người Mỹ nghĩ rằng "tất cả mọi người" ở Mỹ Latinh đều có một người giúp việc và người Thụy Điển ở Ai Cập sẽ cảm thấy rằng đất nước này thực sự tràn ngập người giúp việc gia đình.

Điều thú vị là tỉ lệ lực lượng lao động làm giúp việc gia đình ở các nước giàu ngày nay là tương tự như những gì bạn thấy ở các nước đang phát triển ngày nay. Tại Mỹ, khoảng 8% những người làm mướn trong những năm 1870 là người giúp việc gia đình. Tỷ lệ này ở Đức cũng duy trì ở mức khoảng

8% cho đến những năm 1890, mặc dù sau đó nó bắt đầu giảm khá nhanh. Ở Anh và xứ Wales, nơi mà nền văn hóa "đầy tớ" tồn tại lâu hơn so với ở các nước khác do sức mạnh của giai cấp địa chủ, tỷ lệ này còn cao hơn, 10 - 14% lực lượng lao động làm giúp việc gia đình vào giữa những năm 1850 - 1920 (với một số thời điểm thăng trầm). Thực ra, nếu bạn đọc những tiểu thuyết của Agatha Christie những năm 1930, bạn sẽ nhận thấy rằng không chỉ ông trùm báo chí, người bị sát hại trong thư viện bị khóa của mình, người có rất nhiều người làm công, mà cả người phụ nữ độc thân thuộc tầng lớp trung lưu luôn túng tiền, mặc dù cô có thể chỉ là một người giúp việc (cô có giao du với một anh thợ sữa chữa ô tô, người mà hóa ra là con trai ngoài giá thú của ông trùm báo chí), cũng bị sát hại ở trang 111 vì đã ngốc nghếch đề cập đến một điều mà đáng lẽ cô không nên thấy).

Lý do chính tại sao ở các nước giàu lại có ít (tất nhiên, xét về tỷ lệ) người giúp việc gia đình hơn rất nhiều là do mức giá tương đối của lao động cao hơn - mặc dù rõ ràng đây không phải là lý do duy nhất, căn cứ vào những khác biệt văn hóa giữa các nước có mức thu nhập tương tự, ở hiện tại và trong quá khứ. Với sự phát triển kinh tế, xét một cách tương đối, con người (hay đúng hơn là dịch vụ lao động mà họ cung cấp) trở nên đắt hơn so với "hàng hóa" (xem thêm vấn đề thứ 9). Kết quả là, ở các nước giàu, dịch vụ giúp việc gia đình đã trở thành một thứ xa xỉ mà chỉ những người giàu có mới đủ tiền để sử dụng, trong khi dịch vụ này ở các nước đang phát triển vẫn còn rẻ đủ để tầng lớp trung lưu có thu nhập thấp hơn sử dụng.

Bước vào kỷ nguyên của máy giặt

Bây giờ, cho dù có sự dịch chuyển nào trong mức giá tương đối giữa "người" và "hàng hóa" như thế nào đi chăng nữa thì sự giảm sút về số lượng những người giúp việc gia đình cũng sẽ không mạnh mẽ như nó đã từng xảy ra ở các nước giàu trong suốt thế kỷ vừa qua, nếu không được cung cấp một loạt các công nghệ phục vụ gia đình, điển hình là máy giặt. Cho dù việc thuê người giặt quần áo, dọn dẹp nhà cửa, nhóm lò sưởi, nấu ăn và rửa bát đĩa có thể đắt đến đâu (xét một cách tương đối) thì họ vẫn sẽ phải thuê, nếu những việc này không thể thực hiện được bằng máy. Nếu không, bạn sẽ phải bỏ ra hàng giờ để tự làm những việc này.

Máy giặt đã tiết kiệm cho bạn vô khối thời gian. Không dễ để có thể thống kê được các dữ liệu, nhưng một nghiên cứu vào giữa những năm 1940 của Cơ quan Điện khí hóa Nông thôn Mỹ cho biết rằng, với sự ra đời của máy giặt và bàn là điện, thời gian cần thiết để giặt 38 Pao (khoảng 17kg) quần áo đã giảm gần 6 lần (từ 4 giờ xuống 41 phút) và thời gian là chỗ quần áo này giảm hơn 2,5 lần (từ 4,5 giờ xuống 1,75 giờ).[10] Nước máy đồng nghĩa với việc phụ nữ không phải mất nhiều tiếng đồng hồ để múc nước (mà, theo Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc, ở một nước đang phát triển việc này phải mất hai giờ mỗi ngày). Máy hút bụi đã giúp chúng ta làm sạch nhà kỹ hơn với một phần thời gian rất nhỏ so với khoảng thời gian mà trước kia chúng ta phải làm việc đó với cây chổi và giẻ lau. Bếp và lò sưởi bằng gas/điện đã giảm vô khối thời gian cần thiết để kiếm củi, nhóm lửa, giữ cho lửa khỏi tắt, và lau sạch chúng sau khi sưởi ấm và nấu ăn. Hiện nay nhiều người ở các nước giàu thậm chí còn có máy rửa chén, mà nhà phát minh (tương lai) của nó cụ thể là ông I. M. Rubinow, một nhân viên của Bộ Nông nghiệp Mỹ, nói nó sẽ là "một ân nhân thực sự của nhân loại" trong bài viết của mình trên Tạp chí Kinh tế Chính trị *(Journal of Political Economy)* vào năm 1906.

Sự xuất hiện của các thiết bị điện gia dụng, cũng như điện, nước máy và hệ thống khí đốt dẫn qua đường ống, đã hoàn toàn thay đổi phong cách sống của phụ nữ, và theo đó là của cả nam giới. Chúng đã giúp nhiều phụ nữ tham gia thị trường lao động hơn. Ví dụ, ở Mỹ, tỷ lệ phụ nữ da trắng đã kết hôn đang trong độ tuổi lao động chính (35- 44 tuổi), làm việc ngoài xã hội, từ một vài phần trăm vào cuối những năm 1890 hiện đã tăng lên gần 80%.[11] Cơ cấu nghề nghiệp của nữ giới cũng thay đổi một cách đáng kể khi xã hội vẫn phát triển tốt với số lượng người giúp việc ít hơn rất nhiều, như chúng ta đã thấy ở trên - ví dụ trong những năm 1870, gần 50% phụ nữ làm việc tại Mỹ là làm "giúp việc và tiếp viên" (hầu hết mọi người trong số đó là giúp việc chứ không phải là tiếp viên, bởi vì thời điểm đó nhà hàng ăn uống chưa phải là một hình thức kinh doanh lớn).[12] Sự tham gia của phụ nữ vào thị trường lao động tăng chắc chắn sẽ làm tăng vị thế của họ ở cả trong gia đình và trong xã hội, do đó cũng làm giảm ưu đãi cho trẻ em nam và tăng đầu tư giáo dục cho trẻ em nữ mà kết quả sau đó sẽ là sự gia tăng hơn nữa sự tham gia của nữ giới vào thị trường lao động. Ngay cả những người phụ nữ, những người được đào tạo nhưng cuối cùng vẫn lựa chọn ở nhà chăm sóc con cái, cũng có địa vị cao hơn trong gia

đình, vì họ có thể tạo ra các mối đe dọa thực sự rằng họ có thể tự nuôi sống bản thân nếu họ quyết định chia tay người bạn đời của mình. Với những cơ hội việc làm bên ngoài, chi phí cơ hội khi có con cũng tăng lên, khiến cho các gia đình có ít con hơn. Tất cả những điều này đã thay đổi chức năng của gia đình truyền thống. Tóm lại, chúng đã tạo nên những thay đổi thật sự mạnh mẽ.

Tất nhiên, tôi không nói rằng những thay đổi xảy ra chỉ vì - hoặc thậm chí chủ yếu vì - những thay đổi công nghệ của thiết bị gia dụng. Thuốc tránh thai và các hình thức tránh thai khác có một tác động mạnh mẽ đối với quá trình học tập và sự tham gia vào thị trường lao động của phụ nữ bằng cách cho phép họ kiểm soát khoảng cách và số lần sinh con. Và còn có các nguyên nhân không liên qua đến công nghệ nữa. Ngay cả với cùng một công nghệ phục vụ gia đình, các nước có thể có tỷ lệ nữ giới tham gia vào thị trường lao động khá khác nhau và cấu trúc nghề nghiệp khác nhau, tùy thuộc vào những thứ như những quan niệm xã hội liên quan đến việc chấp nhận làm việc của tầng lớp phụ nữ trung lưu (phụ nữ nghèo luôn phải làm việc), ưu đãi về thuế cho công việc được trả lương và việc nuôi con, và khả năng kinh tế để nuôi con. Mặc dù có những nguyên nhân khác như chúng ta đã đề cập ở trên, chúng ta vẫn không thể phủ nhận một sự thực rằng nếu không có máy giặt (và các thiết bị gia dụng tiết kiệm sức lao động khác), vai trò của phụ nữ trong xã hội và trong gia đình sẽ không thay đổi mạnh mẽ như vậy.

Máy giặt đánh bại internet

So với những thay đổi do máy giặt (và những thiết bị gia đình) mang lại, ảnh hưởng của động của Internet, mà rất nhiều người nghĩ đã hoàn toàn thay đổi thế giới, là không lớn - ít nhất cho đến thời điểm hiện tại. Tất nhiên, Internet đã thay đổi cách thức mọi người sử dụng thời gian ngoài giờ làm việc của mình - lướt web, tán gẫu với bạn bè trên Facebook, nói chuyện với bạn bè qua Skype, chơi trò chơi điện tử với một ai đó đang ngồi cách đó 5.000 dặm, v.v.... Hiệu quả của nó cũng đã được cải thiện rất nhiều, nhờ đó chúng ta có thể tìm kiếm thông tin về các chính sách bảo hiểm, các kỳ nghỉ, các nhà hàng, và thậm chí cả giá của bông cải xanh và dầu gội.

Tuy nhiên, khi nó được áp dụng với các quy trình trình sản xuất, thì những tác động của nó có mang tính cách mạng hay không không được rõ ràng. Chắc chắn, đối với một số người, internet đã thay đổi sâu sắc cách thức làm việc của họ. Tôi biết được điều đó bằng kinh nghiệm của mình. Nhờ Internet, tôi có có thể viết cả một cuốn sách với bạn của tôi và cũng là đồng tác giả, Giáo sư Ilene Grabel, người dạy tại Denver, Colorado, chỉ qua một cuộc gặp mặt trực tiếp và một hoặc hai cuộc nói chuyện điện thoại.

Tuy nhiên, đối với nhiều người khác, Internet không có nhiều tác động đến hiệu suất. Các nghiên cứu đã phải rất vất vả để tìm ra các tác động tích cực của internet đối với năng suất tổng thể - như Robert Solow, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, đã nói “bằng chứng ở khắp mọi nơi ngoài ngoại trừ ở những số liệu.”

Bạn có thể nghĩ rằng so sánh của tôi là khập khiễng. Các thiết bị gia dụng mà tôi đề cập đến đã có ít nhất một vài thập kỷ, đôi khi cả một thế kỷ, để để tạo ra điều kỳ diệu, trong khi internet mới ra đời chưa đầy hai thập kỷ. Điều này cũng đúng một phần. Như nhà sử học nổi tiếng về khoa học, David Edgerton đã nói trong cuốn sách hấp dẫn của ông *Cú sốc của Cái cũ - Công nghệ và Lịch sử Toàn cầu từ năm 1900 (The Shock of the Old - Technology and Global History Since 1900*), thời gian sử dụng công nghệ tối đa, và theo đó là tác động tối đa của nó, thường chỉ đạt được sau nhiều thập kỷ phát minh ra công nghệ. Nhưng ngay cả về tác động tức thời của nó, tôi nghi ngờ liệu internet có phải là công nghệ mang tính cách mạng theo suy nghĩ của nhiều người trong chúng ta không.

Internet là bị đánh bại bởi điện báo

Ngay trước khi dịch vụ điện báo có dây xuyên Đại Tây Dương bắt đầu năm 1866, gửi một bức điện sang phía bên kia đại dương phải mất khoảng ba tuần - thời gian để băng qua Đại Tây Dương bằng tàu thuyền buồm. Thậm chí “gửi chuyển phát nhanh” bằng tàu hơi nước (điều mà không phổ biến cho đến những năm 1890), bạn phải mất hai tuần (thời gian kỷ lục là 8 - 9 ngày).

Với điện báo, thời gian truyền một bức điện 300 từ đã giảm xuống còn 7 hoặc 8 phút. Nó thậm chí vẫn

còn có thể nhanh hơn. Tờ Thời báo New York (The New York Times) vào ngày 04 tháng 12 năm 1861 cho biết Thông điệp Liên bang của Tổng thống Abraham Lincoln với 7.578 từ được truyền từ thủ đô Washington, DC tới các bang còn lại của đất nước trong 92 phút, trung bình là 82 từ một phút. Điều này sẽ cho phép bạn gửi bức điện 300 từ trong vòng chưa đầy 4 phút. Nhưng đó là mức kỷ lục, còn trung bình là khoảng 40 từ một phút, tức là 7,5 phút cho một bức điện 300 từ. Giảm từ 2 tuần xuống 7,5 phút nghĩa là giảm được hơn 2.500 lần.

Internet giúp giảm thời gian truyền của một bức điện 300 từ từ 10 giây bằng máy fax xuống còn 2 giây, nhưng mức giảm này mới chỉ là 5 lần. Việc giảm thời gian truyền bằng internet sẽ lớn khi nó truyền những bức điện dài hơn - nó có thể gửi một tài liệu 30.000 từ trong 10 giây (với điều kiện nó phải được tải), trong khi đó gửi bằng máy fax sẽ mất hơn 16 phút (hay 1.000 giây), tức là tốc độ truyền tải qua internet nhanh gấp 100 lần. Tuy nhiên, hãy so sánh kết quả này với mức giảm 2.500 lần đã đạt được bằng điện báo.

Internet rõ ràng có những tính năng mang tính cách mạng khác. Nó cho phép chúng ta gửi hình ảnh ở tốc độ cao (một điều mà ngay cả điện tín hoặc fax không thể thực hiện được và do đó phải dựa vào vận chuyển cơ học). Nó có thể được truy cập ở nhiều nơi, không chỉ ở bưu điện. Quan trọng nhất là khi sử dụng nó, chúng ta có thể tìm kiếm thông tin cụ thể mà chúng ta muốn từ rất nhiều nguồn. Tuy nhiên, xét về khả năng tăng tốc độ tuyệt đối, nó hầu như không mang tính cách mạng bằng điện báo có dây (thậm chí không kể đến điện báo không dây).

Chúng ta đánh giá quá cao những tác động của internet chỉ vì giờ đây nó đang ảnh hưởng tới chúng ta. Nhưng không chỉ có chúng ta, con người nói chung có xu hướng bị cuốn hút bởi những công nghệ mới nhất và dễ thấy nhất. Vào năm 1944, George Orwell đã chỉ trích những người quá hào hứng với sự “xóa bỏ khoảng cách” và “sự biến mất của biên giới” nhờ máy bay và đài phát thanh.

Hãy đánh giá đúng về những thay đổi

Ai quan tâm tới việc mọi người đánh giá một cách sai lầm rằng Internet có nhiều tác động quan trọng hơn điện báo hoặc máy giặt? Tại sao việc mọi người có ấn tượng nhiều hơn với những thay đổi gần đây nhất lại là vấn đề quan trọng?

Nó sẽ không quan trọng nếu quan điểm sai lầm này chỉ là vấn đề về ý kiến cá nhân của mọi người. Tuy nhiên, những quan điểm méo mó này có những tác động thực sự, vì chúng dẫn đến việc sử dụng không hiệu quả các nguồn tài nguyên khan hiếm.

Niềm đam mê với cách mạng ICT (Công nghệ thông tin và Truyền thông), điển hình là Internet, đã khiến một số quốc gia giàu có - đặc biệt là Mỹ và Anh - đi đến một kết luận sai lầm rằng việc sản xuất hàng hóa đã trở nên lạc hậu đến mức họ nên cố gắng sống dựa vào các ý tưởng. Và như tôi giải thích ở Vấn đề thứ 9, niềm tin về “xã hội hậu công nghiệp” này đã khiến các quốc gia quá sao lãng khu vực sản xuất, gây ra những hậu quả nghiêm trọng đối với nền kinh tế của họ.

Đáng lo ngại hơn nữa, niềm đam mê với internet của người dân ở các nước giàu đã khiến cộng đồng quốc tế lo lắng về “khoảng cách số” giữa các nước giàu và nước nghèo. Điều này đã khiến các công ty, các cơ sở từ thiện và các cá nhân quyên góp tiền để cho các nước đang phát triển mua thiết bị máy tính và các thiết bị internet. Tuy nhiên, câu hỏi đặt ra là liệu đây có phải là những thứ mà các nước đang phát triển cần nhất không. Có lẽ việc quyên tiền cho những thứ ít thời thượng hơn như đào giếng, mở rộng lưới điện và chế tạo ra những chiếc máy giặt với mức giá rẻ hơn sẽ giúp cuộc sống của nhân dân được cải thiện hơn so với việc cho mỗi trẻ em một chiếc máy tính xách tay hoặc xây dựng trung tâm internet ở các làng quê nông thôn. Tôi không nói rằng những thứ đó*chắc chắn* quan trọng hơn, nhưng các nhà tài trợ đã lao vào các chương trình theo thị hiếu nhất thời mà không cẩn thận đánh giá những chi phí và lợi ích lâu dài của việc sử dụng tiền của mình theo một cách khác.

Thêm một ví dụ khác, niềm đam mê với cái mới đã khiến mọi người tin rằng những thay đổi gần đây trong công nghệ thông tin liên lạc và giao thông vận tải mang tính cách mạng đến nỗi hiện nay chúng ta đang sống trong một “thế giới không biên giới”, như tiêu đề của cuốn sách nổi tiếng Kenichi Ohmae, một bậc thầy trong cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản.[13]

Kết quả là, trong khoảng hai mươi năm gần đây, nhiều người đã tin rằng bất cứ thay đổi nào đang diễn ra ngày hôm nay đều là kết quả của tiến bộ công nghệ vượt bậc. Tin tưởng vào một thế giới như vậy, nhiều chính phủ đã xóa bỏ một số quy định cần thiết về dòng vốn, lao động và hàng hóa xuyên biên giới, với những kết quả nghèo nàn (Ví dụ, hãy xem các Vấn đề 7 và 8). Tuy nhiên, như tôi đã chỉ ra, những thay đổi công nghệ gần đây không mang tính cách mạng bằng những thay đổi công nghệ của thế kỷ trước. Trên thực tế, một thế kỷ trước, thế giới đã được toàn cầu hóa nhiều hơn rất nhiều so với trong khoảng thời gian từ thập niên 1960 đến thập niên 1980 mặc dù có công nghệ truyền thông và giao thông vận tải kém hơn, bởi vì trong thời gian từ thập niên 1960 đến 1980, các chính phủ, đặc biệt là các chính phủ mạnh, tin tưởng vào các quy định khắt khe hơn đối với các dòng vốn xuyên biên giới. Yếu tố quyết định mức độ toàn cầu hóa (nói cách khác, sự mở cửa quốc gia) là chính trị chứ không phải là công nghệ. Tuy nhiên, nếu chúng ta để cho quan điểm của chúng ta bị bóp méo bởi niềm đam mê với cuộc cách mạng công nghệ gần đây nhất, chúng ta không thể nhận ra vấn đề này và cuối cùng dẫn đến việc thực hiện các chính sách sai lầm.

Hiểu biết về xu hướng công nghệ là điều rất quan trọng trong việc đề ra các chính sách kinh tế đúng đắn, cả ở cấp quốc gia và quốc tế (và trong việc đưa ra các lựa chọn nghề nghiệp ở mức độ cá nhân). Tuy nhiên, niềm đam mê với cái mới và việc đánh giá thấp về những gì đã trở thành phổ biến của chúng ta, có thể, và đã, khiến chúng ta có những định hướng sai lầm. Tôi đã trình bày điểm này một cách khiêu khích có chủ đích bằng cách so sánh máy giặt bình thường với internet, nhưng các ví dụ của tôi đã chỉ ra cho các bạn thấy rằng cách thức mà qua đó các lực lượng công nghệ đã định hình sự phát triển kinh tế và xã hội dưới sự kiểm soát của chủ nghĩa tư bản phức tạp hơn nhiều so với những gì chúng ta thường nghĩ.

Vấn đề thứ 5: Gieo nhân nào gặt quả ấy

Những điều họ nói với bạn

Adam Smith có một câu nói nổi tiếng: "Không phải xuất phát từ sự từ bi của người bán thịt, người bán bia, hay người bán bánh mì mà chúng ta có được bữa tối, mà xuất phát từ mối quan tâm của họ đến lợi ích riêng của chính họ". Thị trường khai thác rất tốt năng lực của các cá nhân ích kỷ chỉ nghĩ đến bản thân (và cùng lắm là nghĩ đến gia đình họ) để tạo ra sự cân đối xã hội. Nền kinh tế chỉ huy duy ý chí thất bại bởi vì nó đã phủ nhận bản năng này của con người và điều hành nền kinh tế với giả định rằng tất cả mọi người đều không ích kỷ, hoặc ít nhất là rất vị tha. Chúng ta phải giả định điều tồi tệ nhất về con người (ví dụ họ chỉ nghĩ về bản thân mình), nếu chúng ta muốn xây dựng một hệ thống kinh tế bền vững.

Những gì họ không nói với bạn

Tính tư lợi là một đặc điểm mạnh nhất tồn tại ở hầu hết mọi người. Tuy nhiên, nó không phải là xu hướng duy nhất của chúng ta. Nó thường không phải là động cơ chính của chúng ta. Thật vậy, nếu thế giới đầy rẫy các cá nhân vụ lợi được tìm thấy trong sách giáo khoa kinh tế, nó sẽ bị trì trệ bởi vì chúng ta sẽ phải dành phần lớn thời gian để gian lận, cố gắng bắt những kẻ gian lận, và xử phạt những kẻ bị bắt. Thế giới hoạt động như nó vốn có bởi vì con người không phải là các cá nhân hoàn toàn tư lợi như kinh tế học thị trường tự do đã nhận định. Chúng ta cần phải thiết lập một hệ thống kinh tế khai thác triệt để các động cơ khác của con người và thu được lợi ích tốt nhất từ con người trong khi vẫn thừa nhận rằng mọi người thường rất ích kỷ. Có thể, nếu chúng ta giả định tồi tệ nhất về con người, chúng ta sẽ nhận được sự tồi tệ nhất từ họ.

Làm thế nào để (không) điều hành một công ty

Vào giữa những năm 1990, tôi đã tham dự một hội nghị ở Nhật Bản về chủ đề "sự tăng trưởng kỳ diệu của Đông Á", do Ngân hàng Thế giới tổ chức. Một bên của cuộc tranh luận là những người như tôi, lập luận rằng sự can thiệp của chính phủ đã đóng một vai trò tích cực đối với sự tăng trưởng ở Đông Á bằng cách đi ngược lại các tín hiệu thị trường, bảo vệ và trợ cấp cho các ngành công nghiệp như ngành sản xuất ô tô và điện tử. Phía đối lập là các nhà kinh tế học ủng hộ Ngân hàng Thế giới, cho rằng sự can thiệp của chính phủ chỉ có tác dụng rất ít thậm chí còn có hại, hơn là có lợi, cho Đông Á. Quan trọng hơn, họ nói thêm, ngay cả khi sự thần kỳ của Đông Á có được đúng là từ sự can thiệp của chính phủ thì điều đó cũng không có nghĩa là các chính sách được áp dụng tại các nước Đông Á có thể áp dụng cho các nước khác. Người ta đã chỉ ra rằng các quan chức chính phủ, những người hoạch định chính sách (cũng như tất cả chúng ta) đều là những người tư lợi, chỉ quan tâm nhiều đến việc mở rộng quyền lực và uy tín của bản thân họ hơn là phát triển lợi ích quốc gia. Họ lập luận rằng sự can thiệp của chính phủ có hiệu quả ở Đông Á chỉ bởi vì nơi đây có các quan chức đặc biệt không tư lợi và có năng lực xuất chúng vì những lý do mang tính lịch sử (mà chúng ta không cần phải tìm hiểu ở đây). Ngay cả một số nhà kinh tế học ủng hộ vai trò tích cực của chính phủ cũng thừa nhận quan điểm này.

Lắng nghe cuộc tranh luận này, một người Nhật Bản trông rất đặc biệt ngồi ở hàng ghế khán giả giơ tay phát biểu. Giới thiệu mình là một trong các nhà quản lý hàng đầu của Kobe Steel, nhà sản xuất thép lớn thứ tư ở Nhật Bản, vị khán giả này cho rằng các nhà kinh tế học đã hiểu lầm bản chất của chế độ quan liêu hiện đại, có thể là trong chính phủ hoặc trong khu vực tư nhân. Nhà quản lý Kobe Steel này phát biểu (tất nhiên tôi đang diễn giải ý của ông ta): "Tôi xin lỗi khi nói điều này, nhưng các vị, các nhà kinh tế học đã không hiểu thế giới thực hoạt động như thế nào. Tôi có một bằng tiến sĩ về luyện kim và đã làm việc tại Kobe Steel gần ba thập kỷ, vì vậy tôi biết một vài điều về sản xuất thép. Tuy nhiên, công ty tôi hiện nay rất lớn và phức tạp đến mức ngay cả bản thân tôi cũng không hiểu đến quá nửa những điều đang xảy ra bên trong công ty. Cũng như các nhà quản lý khác - với nền tảng kiến thức về kế toán và marketing - họ thực sự đã không có nhiều thông tin. Mặc dù vậy, ban giám đốc của chúng tôi thường phê duyệt phần lớn các dự án do nhân viên đệ trình, bởi vì chúng tôi tin rằng nhân viên của chúng tôi làm việc vì lợi ích của công ty. Nếu chúng ta cho rằng tất cả mọi người đều làm việc vì lợi

ích riêng của mình và suốt ngày nghi ngờ động cơ của nhân viên thì công ty sẽ bị trì trệ vì chúng ta sẽ dành tất cả thời gian để xem xét thật kỹ lưỡng những đề xuất mà chúng ta thực sự không hiểu. Đơn giản là các vị sẽ không thể điều hành một tổ chức quan liêu lớn, ví dụ như Kobe Steel hay chính phủ của mình, nếu các vị cho rằng tất cả mọi người đều làm việc vì lợi ích riêng của bản thân."

Đây chỉ là một giai thoại, nhưng nó là một minh chứng hùng hồn về những hạn chế của học thuyết kinh tế chuẩn, trong đó giả định rằng lợi ích cá nhân là động cơ duy nhất thúc đẩy con người. Hãy cùng tôi thảo luận thêm về vấn đề này.

Hàng thịt và hàng bánh ích kỷ

Kinh tế học thị trường tự do bắt đầu từ giả định rằng tất cả các tác nhân kinh tế đều ích kỷ, như đã được kết luận trong đánh giá của Adam Smith về người bán thịt, bia và bánh mì. Họ cho rằng ưu điểm của hệ thống thị trường là nó có thể chuyển những đặc điểm dường như là tồi tệ nhất của bản chất con người - tự tư tự lợi, hoặc tham lam - thành những đặc điểm tích cực và đem lại lợi ích cho xã hội.

Với bản chất ích kỷ của họ, các chủ cửa hàng sẽ cố gắng tính giá cao hơn khi bạn mua hàng, công nhân sẽ tìm mọi cách để trốn việc, và các nhà quản lý chuyên môn sẽ cố gắng để tối đa hóa tiền lương và uy tín của bản thân chứ không phải là lợi nhuận, khoản tiền sẽ vào túi các cổ đông chứ không phải là vào túi họ. Tuy nhiên, sức mạnh của thị trường sẽ hạn chế nghiêm ngặt, nếu không muốn nói là hoàn toàn loại bỏ, những hành vi này: chủ cửa hàng sẽ không lừa dối bạn nếu họ có một đối thủ cạnh tranh gần đó, công nhân không dám trốn việc nếu họ biết họ có thể dễ dàng bị thay thế, các nhà quản lý được thuê sẽ không thể lừa dối các cổ đông nếu họ hoạt động trong một thị trường chứng khoán sôi động, thị trường mà sẽ đảm bảo rằng những người quản lý tạo ra ít lợi nhuận hơn, và do đó giá cổ phiếu thấp hơn, sẽ có nguy cơ mất việc vào tay những người tiếp quản.

Đối với các nhà kinh tế học thị trường tự do, các viên chức nhà nước - các chính trị gia và các quan chức chính phủ - đặt ra một thách thức đặc biệt trong vấn đề này. Việc họ theo đuổi lợi ích cá nhân không thể bị hạn chế ở bất kỳ mức độ có thể nào bởi vì họ không tuân thủ nguyên tắc thị trường. Các chính trị gia phải đối mặt với một số đối thủ cạnh tranh từ các đảng khác, nhưng các cuộc bầu cử xảy ra không thường xuyên nên ảnh hưởng của chúng bị hạn chế. Do đó, có rất nhiều không gian để các quan chức theo đuổi các chính sách nâng cao quyền lực và sự giàu có của họ bằng nguồn phúc lợi quốc gia. Đối với các nhân viên hành chính sự nghiệp, không gian cho tính tư lợi thậm chí còn lớn hơn. Cho dù những người nắm quyền chính trị, các chính trị gia, cố gắng bắt họ thực hiện các chính sách phục vụ cho công tác bầu cử, họ luôn có thể gây hoang mang và thao túng các chính trị gia, như đã được mô tả thành công trong bộ phim hài trên đài BBC *Vâng, Thưa Bộ trưởng (Yes, Minister*) và phần tiếp theo của nó, *Vâng, thưa Thủ tướng (Yes, Prime Minister)*. Hơn nữa, không giống như các chính trị gia, các nhân viên hành chính sự nghiệp này có mức độ an toàn công việc cao, nếu không muốn nói là suốt đời, cho nên họ có thể chờ kết thúc nhiệm kỳ của các chính trị gia bằng cách đơn giản là trì hoãn mọi việc. Đây là mấu chốt của những mối quan tâm mà các nhà kinh tế học của Ngân hàng Thế giới đã thể hiện trong cuộc họp ở Nhật Bản mà tôi đã đề cập ở đầu vấn đề này.

Vì vậy, các nhà kinh tế học thị trường tự do đề nghị rằng nên giảm thiểu bộ phận kinh tế do các chính trị gia và quan chức kiểm soát. Theo quan điểm này, việc nới lỏng các quy định và tư nhân hóa không chỉ đem lại hiệu quả kinh tế mà còn là rất hợp lý về mặt chính trị trong việc giảm thiểu khả năng các viên chức nhà nước này lợi dụng nhà nước như một phương tiện để tự lợi bằng nguồn ngân sách chung của đất nước. Một số người - nhóm gọi là trường phái "Quản lý công kiểu mới" ("New Public Management" school) - thậm chí còn đi xa hơn và đề nghị rằng việc quản lý của chính phủ nên đặt vào tay các lực lượng thị trường lớn hơn: sử dụng tích cực hơn chế độ hưởng lương theo hiệu quả công việc và ký hợp đồng ngắn hạn với các quan chức; thường xuyên ký hợp đồng với người ngoài chính phủ để làm các công việc trong chính phủ, tích cực trao đổi nhân sự giữa khu vực công và khu vực tư nhân.

Có thể chúng ta không phải là thiên thần, nhưng

Giả định về chủ nghĩa cá nhân tư lợi, nền tảng của kinh tế học thị trường tự do, có nhiều điểm tương đồng với kinh nghiệm cá nhân của chúng ta. Tất cả chúng ta đã từng bị lừa dối bởi các thương nhân vô

đạo đức, ví dụ như người bán trái cây đặt một số mận thối ở dưới đáy túi hoặc các công ty sữa chua phóng đại lợi ích của sản phẩm đối với sức khỏe. Chúng ta biết nhiều chính trị gia tham những và nhiều viên chức lười biếng đến nỗi mà chúng ta khó có thể tin rằng tất cả cán bộ, viên chức nhà nước chỉ phục vụ công chúng. Hầu hết chúng ta, trong đó có tôi, cũng đã từng trốn việc và một số người trong chúng ta đã từng cảm thấy bực bội vì các nhân viên dưới quyền và các trợ lý tìm mọi lý do để không làm việc một cách nghiêm túc. Hơn nữa, những gì chúng ta biết được qua các phương tiện truyền thông ngày nay giúp chúng ta hiểu rằng các nhà quản lý chuyên môn, ngay cả những người được coi là dẫn đầu trong số các nhà quản lý luôn vì lợi ích của cổ đông như Jack Welch của General Electric (GE) và Rick Wagoner của General Motors (GM), cũng chưa thực sự phục vụ lợi ích cao nhất của các cổ đông (xem Vấn đề 2).

Điều này hoàn toàn là sự thật. Tuy nhiên, chúng ta cũng có rất nhiều bằng chứng - không chỉ là giai thoại mà là những bằng chứng có hệ thống - cho thấy rằng tính tư lợi không phải là động cơ duy nhất của con người ảnh hưởng tới đời sống kinh tế của chúng ta. Chắc chắn, tính tư lợi là một trong những động cơ quan trọng nhất, nhưng chúng ta có nhiều động cơ khác - tính trung thực, lòng tự trọng, lòng vị tha, tình yêu, sự thông cảm, đức tin, ý thức trách nhiệm, tính đoàn kết, lòng trung thành, tinh thần vì lợi ích chung, lòng yêu nước, v.v... - mà đôi khi còn quan trọng hơn tính tư lợi, một đặc tính đóng vai trò là kim chỉ nam cho những hành vi của chúng ta.[14]

Ví dụ trước của chúng ta về Kobe Steel cho thấy các công ty thành công là dựa vào niềm tin và lòng trung thành, chứ không phải là sự nghi ngờ và tính tư lợi. Nếu bạn nghĩ rằng đây là một ví dụ không điển hình từ một quốc gia của "những chú kiến thợ", nơi mà kiềm chế tính cá nhân trỗi dậy từ bản chất con người, thì bạn hãy chọn bất kỳ cuốn sách về lãnh đạo trong kinh doanh hay bất kỳ cuốn tự truyện nào của một doanh nhân thành đạt được xuất bản ở phương Tây và xem họ nói những gì. Họ có nói rằng bạn phải luôn nghi ngờ và giám sát xem mọi người có trốn việc và gian lận không? Không, có thể họ nói chủ yếu về việc làm thế nào để gắn kết các nhân viên, thay đổi cách họ nhìn nhận mọi việc, truyền cảm hứng cho họ và khuyến khích tinh thần làm việc theo nhóm của họ. Nhà quản lý tốt biết rằng mọi người không phải là những con robot tư lợi phiến diện. Họ biết rằng con người có mặt "tốt" và mặt "xấu" và rằng bí quyết quản lý tốt là tán dương mặt tốt và không quá gay gắt với mặt xấu.

Một ví dụ khác để minh họa cho sự phức tạp của động cơ con người là hình thức "làm việc chiếu lệ", ở đó người lao động làm giảm sản lượng đầu ra bằng cách tuân thủ nghiêm ngặt các quy định chi phối nhiệm vụ của họ. Bạn có thể tự hỏi làm thế nào những người lao động có thể làm tổn hại người sử dụng lao động bằng cách làm việc theo các quy định. Tuy nhiên, phương pháp bán đình công này - được biết đến với cái tên "đình công kiểu Ý" (và là 'sciopero bianco', hoặc "đình công trắng", theo cách gọi của người Ý) - đã làm giảm 30 - 50% sản lượng. Điều này xảy ra là do không phải tất cả mọi thứ có thể được cụ thể hóa trong hợp đồng lao động (các quy định) và do tất cả các quy trình sản xuất đó phụ thuộc rất nhiều vào thiện chí của người lao động trong việc làm thêm những việc không được yêu cầu trong hợp đồng hoặc áp dụng các sáng kiến và thực hiện các biện pháp nhanh chóng để giải quyết mọi việc, khi các quy tắc quá rườm ra. Những động cơ đằng sau các hành vi không vị kỷ như vậy của người lao động rất khác nhau - sự yêu thích công việc, niềm tự hào về tay nghề của mình, lòng tự trọng, tinh thần đoàn kết với các đồng nghiệp, sự tin tưởng vào các nhà quản lý hàng đầu của họ hay lòng trung thành với công ty. Nhưng điểm cốt yếu là các công ty, và theo đó là nền kinh tế của chúng ta, sẽ bị đình trệ nếu mọi người hành động một cách hoàn toàn ích kỷ, theo như kinh tế học thị trường tự do đã nhận định về họ.

Không nhận ra bản chất phức tạp trong động cơ của người lao động, giới tư bản của đầu thời kỳ sản xuất hàng loạt nghĩ rằng băng chuyền sẽ tối đa hóa năng suất của công nhân bằng cách hoàn toàn tước bỏ quyền tự quyết về tốc độ và cường độ công việc cũng như là cơ hội trốn việc của họ. Tuy nhiên, như những nhà tư bản này sớm nhận ra, các công nhân đã phản ứng lại bằng cách trở nên thụ động, không suy nghĩ và thậm chí không hợp tác khi họ bị tước mất quyền tự chủ và nhân phẩm của mình. Vì vậy, khởi đầu với "Trường phái Quan hệ Con người" (Human Relations School) xuất hiện vào những năm 1930, trong đó nêu bật sự cần thiết của các mối liên hệ giao tiếp tốt giữa các công nhân, nhiều phương pháp quản lý đã xuất hiện nhấn mạnh sự phức tạp của các động cơ thúc đẩy con người và đề xuất các phương thức để thu được những kết quả tốt nhất từ công nhân. Đỉnh cao của các phương pháp như vậy là phương pháp gọi là "hệ thống sản xuất Nhật Bản" (Japanese production system) (đôi khi

được gọi là "hệ thống sản xuất của Toyota"). Phương pháp này đã khai thác thiện chí và tính sáng tạo của người lao động bằng cách trao trách nhiệm cho họ và tin tưởng họ là những người có đạo đức. Trong "hệ thống sản xuất Nhật Bản", người lao động được trao quyền kiểm soát đáng kể đối với dây chuyền sản xuất. Họ cũng được khuyến khích đưa ra các sáng kiến cải thiện quy trình sản xuất. Cách tiếp cận này cho phép các công ty Nhật đạt được hiệu quả sản xuất và chất lượng cao đến nỗi mà hiện nay nhiều công ty không phải của Nhật cũng đang bắt chước theo. Bằng cách không giả định những điều tồi tệ nhất về công nhân của mình, các công ty Nhật Bản đã nhận được những thứ tốt nhất từ công nhân.

Hành vi đạo đức là một ảo ảnh quang học?

Vì vậy, nếu bạn nhìn xung quanh và suy nghĩ, bạn sẽ thấy thế giới dường như có rất nhiều các hành vi đạo đức, trái với giả định của các nhà kinh tế học thị trường tự do. Khi đứng trước những hành vi này, họ thường gạt nó đi như những "ảo giác quang học". Nếu thấy mọi người cư xử một cách có đạo đức, họ sẽ lập luận rằng đó chỉ là vì người quan sát không thấy được những lợi lộc và những phần thưởng ẩn phía sau những hành vi đạo đức đó.

Theo kiểu lý luận này, mọi người vẫn mãi là những con người tư lợi. Nếu họ cư xử có đạo đức thì đó không phải là vì họ tin vào nguyên tắc đạo đức mà vì hành xử theo cách đó giúp tối đa hóa lợi ích và tối thiểu hóa hình phạt cho cá nhân họ. Ví dụ, nếu thương nhân không gian lận, ngay cả khi không có sự ràng buộc pháp lý hoặc khi không có đối thủ cạnh tranh sẵn sàng cướp đi công việc kinh doanh của họ, không có nghĩa là họ tin vào tính trung thực. Đó là bởi vì họ biết rằng danh tiếng là thương nhân trung thực mang lại cho họ nhiều khách hàng hơn. Hoặc nhiều khách du lịch cư xử rất tệ ở bên ngoài không làm như vậy ở nhà, không phải vì đột nhiên họ trở thành người tốt khi họ trở về nhà mà bởi vì họ không còn là khách du lịch ẩn danh và do đó họ sợ bị chỉ trích hoặc xa lánh bởi những người mà họ biết và quan tâm.

Điều này chứa đựng một sự thật nào đó. Có những phần thưởng và những khen ngợi tế nhị mà không dễ nhìn thấy ngay và mọi người hành động vì chúng. Tuy nhiên, lập luận này xét cho cùng là không đúng.

Thực tế là ngay cả khi không có những cơ chế khen thưởng và những tuyên dương tại nơi làm việc, nhiều người trong chúng ta vẫn hành xử một cách trung thực. Ví dụ, tại sao chúng ta - hoặc ít nhất là những người chạy nhanh - không bỏ chạy mà không trả tiền taxi?[15] Tài xế taxi thực sự không thể đuổi theo chúng ta quá xa vì anh ta không thể rời xe của mình quá lâu. Nếu bạn đang sống trong một thành phố lớn, hầu như bạn không có cơ hội gặp lại người tài xế taxi đó, vì vậy bạn thậm chí không cần sợ tài xế taxi đó sau này sẽ trả đũa mình. Mặc dù vậy, thật đáng chú ý rằng rất ít người bỏ chạy mà không trả tiền đi taxi. Một ví dụ khác là trong một kỳ nghỉ ở nước ngoài, một vài người trong số các bạn có thể đã tình cờ gặp một thợ sửa xe hoặc một người bán hàng rong, những người không lừa dối bạn, ngay cả khi thực sự bạn không có cách nào khen thưởng cho họ bằng cách tuyên truyền về danh tiếng làm ăn trung thực của họ - đặc biệt càng khó hơn khi bạn thậm chí không thể đánh vần tên của gara bằng tiếng Thổ Nhĩ Kỳ hoặc khi người phụ nữ Campuchia bán mì rong, mà bạn không tài nào nhớ được tên, có thể không bán hàng ở cùng một địa điểm mỗi ngày.

Quan trọng hơn, trong một thế giới của các cá nhân ích kỷ, cơ chế khen thưởng/xử phạt vô hình *không thể* tồn tại. Vấn đề là việc khen thưởng và trừng phạt người khác vì những hành vi của họ tốn rất nhiều thời gian và sức lực của những người khen/phạt, trong khi lợi ích từ các tiêu chuẩn hành vi đã được cải thiện chia đều cho tất cả mọi người. Trở lại với ví dụ của chúng ta ở trên, nếu bạn là một tài xế taxi muốn đuổi theo và đánh đập người khách chạy trốn, bạn có thể có nguy cơ bị phạt vì đậu xe bất hợp pháp hoặc thậm chí để taxi của bạn bị phá hỏng. Nhưng đâu là cơ hội bạn được hưởng lợi từ một tiêu chuẩn hành vi đã được cải thiện của hành khách đó, người mà bạn có thể không bao giờ gặp lại? Sẽ tốn rất nhiều thời gian và sức lực để tuyên truyền những lời tốt đẹp về gara ô tô Thổ Nhĩ Kỳ đó, nhưng tại sao bạn làm điều đó nếu bạn có thể không bao giờ trở lại khu vực đó? Vì vậy, là một cá nhân tư lợi, bạn chờ đợi một ai đó đủ ngốc nghếch để dành nhiều thời gian và sức lực của mình thực hành công lý đối với hành khách taxi bỏ chạy hoặc một gara ô tô trung thực ở một miền đất xa xôi, chứ không phải là tự bạn làm việc đó. Tuy nhiên, nếu tất cả mọi người đều là nhưng cá nhân tư lợi như bạn, tất cả mọi người cũng sẽ làm như bạn. Kết quả là, không ai khen thưởng, trừng phạt những người khác

vì hành vi tốt hay xấu của họ. Nói cách khác, những cơ chế khen thưởng/xử phạt vô hình mà các nhà kinh tế học thị trường tự do cho rằng đã tạo ra ảo giác quang học về đạo đức chỉ có thể tồn tại bởi vì chúng ta không phải là các cá nhân ích kỷ, vô đạo đức như những nhà kinh tế học đã nói về chúng ta.

Đạo đức không phải là một ảo ảnh quang học. Khi mọi người hành động một cách không ích kỷ - như là không gian lận với khách hàng, làm việc chăm chỉ mặc dù không ai giám sát, hoặc chống hối lộ như một viên chức nhà nước bị trả lương thấp - nhiều người, nếu không muốn nói là tất cả, trong số họ làm như vậy bởi vì họ thực sự tin rằng đó là một hành động đúng đắn. Các cơ chế khen thưởng và xử phạt vô hình rất quan trọng, nhưng chúng không thể giải thích được tất cả - hoặc, theo quan điểm của tôi, là phần lớn - những hành vi không ích kỷ, nếu chỉ vì lý do đơn giản rằng chúng sẽ không tồn tại nếu chúng ta hoàn toàn ích kỷ. Trái ngược với khẳng định của bà Thatcher rằng “không có cái gọi là xã hội. Chỉ có cá nhân những người đàn ông và những người phụ nữ, và có các gia đình”, con người chưa bao giờ tồn tại như những cá nhân ích kỷ nhỏ nhoi không bị ràng buộc bởi bất cứ xã hội nào. Chúng ta được sinh ra trong xã hội với những chuẩn mực đạo đức nhất định và được dạy dỗ để khắc sâu trong tâm khảm các chuẩn mực đạo đức này.

Tất nhiên, điều này không phải là để phủ nhận rằng tính tư lợi là một trong những động cơ thúc đẩy con người quan trọng nhất. Tuy nhiên, nếu tất cả mọi người thực sự chỉ hành động vì lợi ích riêng của mình, thế giới sẽ bị đình trệ, vì sẽ có rất nhiều gian lận trong kinh doanh và trốn việc trong sản xuất. Quan trọng hơn, nếu chúng ta thiết lập hệ thống kinh tế dựa trên giả định như vậy, hiệu quả có thể là thấp hơn, chứ không phải là cao hơn. Nếu chúng ta đã làm điều đó, mọi người sẽ cảm thấy rằng họ không được tin tưởng như là những người có đạo đức và sẽ không hành động một cách có đạo đức, khiến cho chúng ta phải tốn một số tiền rất lớn cho việc giám sát, đánh giá và trừng phạt người vi phạm đạo đức. Nếu chúng ta giả định điều tồi tệ nhất về con người, chúng tôi sẽ nhận được điều tồi tệ nhất từ họ.

Vấn đề thứ 6: Sự ổn định kinh tế vĩ mô lớn hơn không làm nền kinh tế thế giới ổn định hơn

Những gì họ nói với bạn

Cho đến những năm 1970, lạm phát là kẻ thù chung số một của nền kinh tế. Nhiều quốc gia đã phải trải qua những đợt lạm phát phi mã tai hại. Ngay cả khi nó chưa đạt được mức lạm phát phi mã, sự bất ổn định kinh tế bắt nguồn từ lạm phát cao và thay đổi bất thường đã ngăn cản đầu tư và kéo theo đó là sự tăng trưởng. May mắn thay, con rồng lạm phát đã bị tiêu diệt từ những năm 1990, nhờ vào thái độ cứng rắn hơn nhiều đối với thâm hụt ngân sách của chính phủ và sự ra đời của ngày càng nghiều các ngân hàng trung ương độc lập với chính trị, các ngân hàng được tự do tập trung vào kiểm soát lạm phát. Vì ổn định kinh tế là cần thiết cho đầu tư dài hạn và kéo theo đó là cho tăng trưởng, việc thuần hóa con thú dữ có tên là lạm phát đã đặt nền móng cho sự thịnh vượng lâu dài.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Lạm phát có thể đã được kiểm soát, nhưng nền kinh tế thế giới đã trở nên dễ lung lay hơn một cách đáng kể. Lời tuyên bố hùng hồn về sự thành công của chúng ta trong việc kiểm soát biến động giá trong ba thập kỷ qua đã bỏ qua sự bất ổn bất thường được thể hiện bởi các nền kinh tế trên thế giới trong thời gian đó. Đã có một số lượng lớn các cuộc khủng hoảng tài chính, bao gồm cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008, phá hủy cuộc sống của nhiều người qua các khoản nợ cá nhân, phá sản và thất nghiệp. Sự tập trung quá mức vào lạm phát đã làm phân tán sự chú ý của chúng ta vào vấn đề việc làm đầy đủ và tăng trưởng kinh tế toàn diện. Vấn đề việc làm càng trở nên bất ổn định hơn qua cái tên "tính linh hoạt của thị trường lao động", gây mất ổn định đời sống của nhiều người. Mặc dù khẳng định rằng ổn định giá cả là điều kiện tiên quyết của tăng trưởng, các chính sách nhằm làm giảm lạm phát chỉ tạo ra tình trạng tăng trưởng èo uột từ những năm 1990, khi lạm phát được cho là đã được kiểm soát.

Đó có phải là nơi trữ tiền?

Tháng 1 năm 1923, quân đội Pháp và Bỉ xâm chiếm khu vực Ruhr của Đức, nổi tiếng nhiều than và thép. Điều này là bởi vì, vào năm 1922, người Đức sa lầy nghiêm trọng vào việc thanh toán các khoản đền bù được yêu cầu theo Hiệp ước Versailles, hiệp ước kết thúc Chiến tranh Thế giới Thứ nhất.

Tuy nhiên, nếu muốn có tiền thì Pháp và Bỉ lẽ ra phải chiếm các ngân hàng - rốt cuộc, "đó là nơi cất giữ tiền", như một tên cướp ngân hàng nổi tiếng của Mỹ Willie Sutton đã nói khi được hỏi lý do tại sao ông ta cướp ngân hàng - chứ không phải là một loạt các mỏ than và nhà máy thép. Tại sao họ không làm điều đó? Đó là vì họ lo lắng về lạm phát ở Đức.

Kể từ mùa hè năm 1922, lạm phát ở Đức đã vượt ra ngoài tầm kiểm soát. Chỉ số giá sinh hoạt (*cost-of- living index)* tăng mười sáu lần trong sáu tháng cuối năm 1922. Tất nhiên, lạm phát phi mã một phần do yêu cầu đền bù nặng nề của Pháp và Bỉ, nhưng một khi lạm phát bắt đầu, thì việc Pháp và Bỉ chiếm Ruhr để đảm bảo rằng họ đã được trả tiền bồi thường chiến tranh bằng hàng hoá, như than đá và thép, chứ không phải là những tờ giấy bạc vô giá trị, những đồng tiền mà giá trị của nó sẽ giảm đi nhanh chóng, là hoàn toàn hợp lý.

Họ được quyền làm như vậy. Lạm phát ở Đức đã hoàn toàn ngoài tầm kiểm soát sau khi Ruhr bị chiếm đóng, với giá cả tăng lên 10 tỷ lần (vâng, là tỷ, chứ không phải là nghìn hay triệu) cho đến năm 1923, khi đồng Rentenmark, đồng tiền mới, bắt đầu được đưa vào sử dụng. Lạm phát phi mã ở Đức đã để lại những vết sẹo lớn và lâu dài nhất lên lịch sử phát triển của Đức và thế giới. Một số người đã đánh giá một cách công bằng rằng kinh nghiệm về lạm phát phi mã tạo cơ sở cho sự nổi lên của Đảng Quốc xã (Đảng Công nhân Đức Quốc gia Xã hội chủ nghĩa) bằng cách hạ uy tín của các thể chế tự do thuộc Cộng hòa Weimar. Những người có quan điểm này lúc đó ngầm ám chỉ rằng lạm phát phi mã của Đức năm 1920 là một trong những nguyên nhân chính của cuộc Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Đức bị tổn hại từ lạm phát phi mã nhiều đến nỗi ngân hàng Bundesbank, ngân hàng trung ương của Tây Đức sau

Chiến tranh Thế giới Thứ hai, đã nổi tiếng với những ác cảm quá mức của mình đối với chính sách tiền tệ nới lỏng. Thậm chí sau sự ra đời của đồng tiền chung Châu Âu, euro, và sự xóa bỏ các ngân hàng trung ương ở các quốc gia trong khu vực Châu Âu, ảnh hưởng của Đức đã khiến cho Ngân hàng Trung ương Châu Âu (ECB) trung thành với chính sách thắt chặt tiền tệ, ngay cả khi đối mặt với nạn thất nghiệp cao dai dẳng, mãi cho đến khi cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008 buộc nó phải cùng với các ngân hàng trung ương khác trên khắp thế giới nới lỏng chính sách tiền tệ chưa từng có tiền lệ. Vì vậy, khi nói về về hậu quả của lạm phát phi mã ở Đức là chúng ta nói về quá trình nỗ lực phấn đấu kéo dài một gần thế kỷ sau sự kiện này và ảnh hưởng đến lịch sử không chỉ của Đức, mà cả các nước khác ở Châu Âu và thế giới.

Lạm phát nguy hại như thế nào?

Đức không phải là nước duy nhất trải qua lạm phát phi mã. Theo giới báo chí tài chính, Argentina đã trở thành một điển hình lạm phát phi mã trong thời hiện đại, nhưng tỷ lệ lạm phát cao nhất mà nước này trải qua *mới chỉ* khoảng 20.000%. Tệ hơn cả lạm phát ở Đức là lạm phát ở Hungary sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai và ở Zimbabwe năm 2008 trong những ngày cuối cùng của Chế độ độc tài của Tổng thống Robert Mugabe (bây giờ ông ta chia sẻ quyền lực với phe đối lập trước đây).

Lạm phát phi mã làm suy yếu các cơ sở của chủ nghĩa tư bản, bằng cách biến giá cả thị trường thành những nhiễu tạp vô nghĩa. Đỉnh điểm của lạm phát ở Hungary vào năm 1946, cứ mười năm giờ giá cả lại tăng gấp đôi, trong khi cứ 4 ngày giá cả tăng gấp đôi trong những ngày tồi tệ nhất của lạm phát phi mã ở Đức năm 1923. Tín hiệu giá không phải là hướng dẫn tuyệt đối, như tôi đã đề cập trong cuốn sách này, nhưng sẽ không thể có một nền kinh tế thịnh vượng khi giá cả tăng ở mức độ như vậy. Hơn nữa, lạm phát phi mã thường là kết quả hoặc nguyên nhân của các thảm họa chính trị, chẳng hạn Adolf Hitler hoặc Robert Mugabe. Lý do tại sao mọi người rất muốn tránh lạm phát phi mã là điều hoàn toàn dễ hiểu.

Tuy nhiên, không phải tất cả lạm phát đều là lạm phát phi mã. Tất nhiên, có những người lo sợ rằng bất kỳ lạm phát nào, nếu để mặc nó, đều sẽ leo thang thành lạm phát phi mã. Ví dụ, vào đầu những năm 2000, ông Masaru Hayami, thống đốc ngân hàng trung ương của Nhật Bản, từ chối nới lỏng cung tiền với lý do ông ta lo ngại về khả năng xảy ra lạm phát phi mã - mặc dù trên thực tế tại thời điểm đó đất nước này đang ở giữa giai đoạn giảm phát (giá cả giảm). Nhưng thực sự là không có bằng chứng nào cho thấy điều này là không thể tránh khỏi hay có khả năng xảy ra. Không ai cho rằng lạm phát phi mã là đáng ao ước, hoặc thậm chí là có thể chấp nhận được, nhưng nó đáng để đặt ra một câu hỏi là liệu có phải tất cả các lạm phát dù ở bất kỳ mức độ nào đều có ảnh hưởng xấu không.

Từ những năm 1980, các nhà kinh tế thị trường tự do đã thành công trong việc thuyết phục những người khác trên thế giới rằng ổn định kinh tế, mà họ định nghĩa là lạm phát rất thấp (lý tưởng nhất là bằng không), cần đạt được bằng mọi giá, vì lạm phát ảnh hưởng xấu tới nền kinh tế. Tỷ lệ lạm phát mục tiêu mà họ đề xuất là 1 - 3%, như đề xuất của Stanley Fischer, một cựu giáo sư kinh tế học tại trường MIT và là nhà kinh tế hàng đầu của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) từ năm 1994 đến 2001.[16]

Tuy nhiên, thực sự là không có bằng chứng rằng lạm phát ở mức thấp là có hại cho nền kinh tế. Ví dụ, ngay cả các nghiên cứu được thực hiện bởi một số nhà kinh tế học thị trường tự do, liên kết với các tổ chức như Đại học Chicago và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), đều cho thấy rằng lạm phát dưới 8 - 10% không ảnh hưởng đến tỉ lệ tăng trưởng kinh tế của một quốc gia.[17] Thậm chí một số nghiên cứu khác còn đặt ra ngưỡng cao hơn - 20% hoặc thậm chí 40%.[18]

Những kinh nghiệm của từng quốc gia cũng cho rằng lạm phát khá cao là tương thích với tăng trưởng kinh tế nhanh. Trong những năm 1960 và 70, Brazil đã có tỷ lệ lạm phát trung bình là 42% nhưng là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới, với tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân trên đầu người đạt mức 4,5% một năm. Trong cùng thời kỳ, thu nhập bình quân đầu người ở Hàn Quốc tăng ở mức 7% mỗi năm mặc dù tỷ lệ lạm phát trung bình hàng năm của nước này là gần 20%, con số thực sự cao hơn so với ở nhiều nước Mỹ Latinh tại cùng một thời điểm.[19]

Hơn nữa, có bằng chứng chỉ ra rằng chính sách chống lạm phát quá đà thực sự có thể gây tổn hại cho nền kinh tế. Từ năm 1996, khi Brazil - đã trải qua một giai đoạn đau thương do lạm phát tăng nhanh,

mặc dù chưa ở mức lạm phát phi mã - bắt đầu kiểm soát lạm phát bằng cách tăng tỷ lệ lãi suất thực (tỷ lệ lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát) lên tới một trong những mức cao nhất trên thế giới (10 - 12% mỗi năm), lạm phát của nước này đã giảm 7,1% mỗi năm nhưng sự tăng trưởng kinh tế cũng giảm theo với tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người chỉ còn 1,3% mỗi năm. Nam Phi cũng đã có một trải nghiệm tương tự từ năm 1994, khi nước này bắt đầu dành ưu tiên hàng đầu cho việc kiểm soát lạm phát và tăng tỷ lệ lãi suất lên bằng với mức của Brazil đã đề cập ở trên.

Tại sao điều này lại xảy ra? Đó là do các chính sách nhằm giảm lạm phát thực sự làm giảm đầu tư và tăng trưởng kinh tế, nếu đi quá xa. Các nhà kinh tế học thị trường tự do thường cố gắng biện minh cho thái độ rất hiếu chiến của họ đối với lạm phát bằng cách cho rằng ổn định kinh tế khuyến khích tiết kiệm và đầu tư, từ đó khuyến khích tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, trong khi cố gắng thuyết phục rằng ổn định kinh tế vĩ mô, được định nghĩa là lạm phát thấp, là một yếu tố quan trọng trong sự phát triển nhanh chóng của các nền kinh tế Đông Á (Một đề xuất thực sự không thể áp dụng đối với Hàn Quốc, như đã thấy ở trên), Ngân hàng Thế giới lập luận trong báo cáo năm 1993 của mình: “Ổn định kinh tế vĩ mô khuyến khích các kế hoạch dài hạn và đầu tư tư nhân và giúp tăng tiết kiệm tài chính thông qua tác động của nó đối với lãi suất thực và giá trị thực của tài sản tài chính.” Tuy nhiên, sự thật là các chính sách cần thiết để giảm lạm phát xuống một mức rất thấp - lạm phát một con số - đã ngăn cản đầu tư.

Tỷ lệ lãi suất thực 8, 10 hoặc 12% có nghĩa là những nhà đầu tư tiềm năng sẽ không thấy đầu tư phi tài chính là hấp dẫnvì rất ít các vụ đầu tư như vậy mang lại tỷ lệ lợi nhuận cao hơn 7%.[20] Trong trường hợp này, đầu tư duy nhất có thể đem lại lợi nhuận là đầu tư vào các tài sản tài chính có tính mạo hiểm cao nhưng lợi nhuận cao. Mặc dù đầu tư tài chính thúc đẩy tăng trưởng trong một thời gian ngắn nhưng tăng trưởng như vậy không thể tồn tại lâu vì những khoản đầu tư này cuối cùng cũng phải nhường chỗ cho đầu tư khả thi lâu dài vào các hoạt động của khu vực sản xuất, như đã được thể hiện một cách sinh động qua cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 (xem Vấn đề 22).

Vì vậy, các nhà kinh tế học thị trường tự do đã cố tình lợi dụng nỗi sợ hãi của người dân về lạm phát phi mã để thúc đẩy các chính sách chống lạm phát quá mức, những chính sách có hại hơn là có lợi. Tệ hại hơn, các chính sách chống lạm phát không chỉ gây hại cho đầu tư và tăng trưởng, mà chúng còn thất bại trong việc đạt được mục tiêu đã đề ra - Đó là tăng cường ổn định kinh tế.

Ổn định giả

Từ những năm 1980, nhưng đặc biệt là từ những năm 1990, kiểm soát lạm phát được đặt lên hàng đầu tại các chương trình nghị sự chính sách ở nhiều quốc gia. Các quốc gia được kêu gọi kiểm tra chi tiêu của chính phủ để thâm hụt ngân sách không tạo đà cho lạm phát. Họ cũng được khuyến khích trao quyền độc lập chính trị cho các ngân hàng trung ương để các ngân hàng này có thể tăng lãi suất ở mức cao, nếu cần thiết có thể đi ngược lại với những cam kết chung, điều mà các chính trị gia không thể làm được.

Cuộc đấu tranh mất nhiều thời gian, nhưng con quái vật được gọi là lạm phát đã được chế ngự ở hầu hết các nước trong những năm gần đây. Theo các số liệu của IMF, từ năm 1990 đến 2008, tỷ lệ lạm phát trung bình giảm xuống còn 97 nước so với 162 nước vào những năm 1970 và 80. Cuộc chiến chống lại lạm phát đặc biệt thành công tại các nước giàu: lạm phát giảm ở tất cả các nước này. Lạm phát trung bình ở các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) (hầu hết trong số đó là các nước giàu, mặc dù không phải tất cả các nước giàu đều thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế - OECD) đã giảm từ 7,9% xuống 2,6% giữa hai giai đoạn (những năm 70 - 80 so với 90 - 00). Có đúng là thế giới, đặc biệt là nếu bạn sống ở một đất nước giàu có, đã trở nên ổn định không?

Thực tế là thế giới trở nên ổn định hơn nếu chúng ta coi lạm phát thấp là dấu hiệu duy nhất của sự ổn định kinh tế, nhưng nó đã không ổn định hơn theo những kinh nghiệm mà hầu hết chúng ta đã trải qua.

Một dấu hiệu cho vấn đề thế giới trở nên bất ổn hơn trong ba thập niên thống trị của thị trường tự do gần đây và các chính sách chống lạm phát mạnh mẽ là tần suất và mức độ của các cuộc khủng hoảng tài chính tăng lên. Theo một nghiên cứu của Kenneth Rogoff, một cựu chuyên gia kinh tế trưởng của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và hiện là giáo sư tại Đại học Harvard, và Carmen Reinhart, một giáo sư

tại Đại học Maryland, hầu như không một quốc gia nào lâm vào khủng hoảng ngân hàng trong giai đoạn từ khi kết thúc Chiến tranh Thế giới Thứ hai đến giữa những năm 1970, khi thế giới bất ổn hơn nhiều so với hiện nay, khi được đo bằng lạm phát. Từ giữa thập niên 1970 đến cuối thập niên 1980, khi lạm phát tăng mạnh ở nhiều quốc gia, tỷ lệ của các nước lâm vào khủng hoảng ngân hàng đã tăng lên 5 - 10%, tương đương tỷ trọng thu nhập của họ trong tổng thu nhập thế giới, dường như càng củng cố thêm cho quan điểm tập trung vào lạm phát của thế giới. Tuy nhiên, tỷ lệ các nước gặp khủng hoảng ngân hàng đã tăng tới khoảng 20% vào giữa những năm 1990, khi mà chúng ta được cho là cuối cùng đã khống chế được con quái vật có tên lạm phát và đạt được mục tiêu khó khăn là ổn định kinh tế. Tỷ lệ lạm phát khi đó đã giảm xuống bằng 0 trong một vài năm giữa những năm 2000, nhưng đã tăng lên 35% sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 (và có khả năng tăng hơn nữa tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, đầu năm 2010).[21]

Một dấu hiệu khác thể hiện rằng thế giới đã trở nên bất ổn trong ba thập kỷ qua là tình trạng mất an ninh công việc (job insecurity) đã tăng lên đối với nhiều người trong thời gian này. An ninh công việc luôn rất thấp ở các nước đang phát triển, nhưng tình trạng mất an ninh công việc trong cái gọi là "khu vực phi chính thức" - bao gồm các công ty không đăng ký, không nộp thuế hoặc chấp hành pháp luật, kể cả những người cung cấp an ninh công việc - đã tăng lên ở các nước đang phát triển trong thời gian này, do sự tự do hóa thương mại non nớt đã phá hủy rất nhiều công việc "chính thức" ổn định trong các ngành công nghiệp của họ. Tại các nước giàu, sự mất an ninh công việc cũng tăng lên trong những năm 1980, do tình trạng thất nghiệp gia tăng (so với giai đoạn 1950 - 70), mà phần lớn là kết quả của chính sách kinh tế vĩ mô còn hạn chế đã đặt kiểm soát lạm phát lên hàng đầu. Kể từ những năm 1990, tỷ lệ thất nghiệp đã giảm, nhưng tình trạng bất ổn việc làm vẫn tăng so với thời kỳ trước những năm 1980.

Có nhiều lý do cho vấn đề này. Trước tiên, số lượng công việc ngắn hạn đã tăng ở hầu hết các nước giàu, mặc dù không nhiều như một số người nghĩ. Thứ hai, trong khi những người có việc làm có thể giữ được vị trí công việc gần như (mặc dù không hoàn toàn) lâu như những đồng nghiệp của họ trước những năm 1980 từng làm, tỷ lệ chấm dứt hợp đồng lao động cao hơn đã trở thành điều không thể tránh khỏi, ít nhất là ở một số nước (đặc biệt là Mỹ). Thứ ba, đặc biệt là ở Anh và Mỹ, những công việc được coi là tương đối ổn định thậm chí cho đến những năm 1980 - công việc quản lý, văn thư và chuyên môn - cũng trở nên bất ổn từ những năm 1990. Thứ tư, ngay cả khi bản thân công việc vẫn được đảm bảo thì tính chất và cường độ của nó đã trở thành những đối tượng cho sự thay đổi lớn hơn và thường xuyên hơn - thường là tồi tệ hơn. Ví dụ, theo một nghiên cứu năm 1999 của Tổ chức Joseph Rowntree, Quỹ từ thiện cải cách xã hội Anh đặt theo tên của một doanh nhân có lòng hảo tâm nổi tiếng ở Quaker, gần hai phần ba số người lao động Anh nói rằng họ đã phải tăng tốc độ hoặc cường độ làm việc từ năm năm trước. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, trong nhiều (mặc dù không phải tất cả) các nước giàu, phúc lợi xã hội đã bị cắt giảm từ những năm 1980 nên mọi người cảm thấy bất an hơn, cho dù xác suất mất việc do khách quan là bằng nhau.

Điều quan trọng là ổn định giá cả chỉ là một trong những dấu hiệu của ổn định kinh tế. Trên thực tế, đối với hầu hết mọi người, nó không phải là dấu hiệu quan trọng nhất. Các vấn đề gây bất ổn nhất trong đời sống của hầu hết mọi người là những vấn đề như mất việc làm (hoặc việc làm bị tái cơ cấu một cách triệt để) hoặc bị thu hồi nhà trong một cuộc khủng hoảng tài chính, chứ không phải là vấn đề giá cả tăng, trừ khi họ đang trong thời kỳ lạm phát phi mã trầm trọng (thành thật mà nói, liệu bạn có thể nêu được sự khác biệt giữa lạm phát 4% và lạm phát 2% không?). Đây là lý do tại sao việc kiềm chế lạm phát đã không hoàn toàn mang đến cho hầu hết mọi người cảm giác ổn định như các chiến binh chống lạm phát đã nói.

Hiện tại, sự ổn định giá (có nghĩa là lạm phát thấp) và sự gia tăng các hình thức bất ổn kinh tế khác không liên quan đến giá cả, như khủng hoảng ngân hàng thường xuyên hơn và trình trạng mất an ninh công việc lớn hơn, cùng song song tồn tại không phải là một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Tất cả đều là kết quả của cùng một gói chính sách thị trường tự do.

Trong nghiên cứu được nêu ở trên, Rogoff và Reinhart chỉ ra rằng các cuộc khủng hoảng ngân hàng ở một số nước có liên quan rất chặt chẽ đến mức độ lưu chuyển vốn quốc tế. Khả năng lưu chuyển vốn quốc tế tăng này là một mục tiêu quan trọng đối với các nhà kinh tế học thị trường tự do, những người tin rằng sự tự do lớn hơn cho việc chuyển vốn qua biên giới sẽ cải thiện hiệu quả sử dụng vốn (xem Vấn đề 22). Do đó, họ đã thúc đẩy mở cửa thị trường vốn trên toàn thế giới, mặc dù gần đây họ đã có

những quan điểm mềm mỏng hơn về vấn đề này trong mối quan hệ với các nước đang phát triển.

Tương tự như vậy, sự mất an ninh công việc gia tăng là một hệ quả trực tiếp của chính sách thị trường tự do. Sự mất an ninh công việc được thể hiện ở tỷ lệ thất nghiệp cao tại các nước giàu trong những năm 1980 là kết quả của chính sách chống lạm phát nghiêm ngặt của nền kinh tế vĩ mô. Từ những năm 1990 đến thời điểm bùng phát cuộc khủng hoảng năm 2008, mặc dù tỷ lệ thất nghiệp giảm, khả năng mất việc bắt buộc gia tăng, lượng công việc ngắn hạn tăng, việc làm thường xuyên bị thay đổi hơn, và cường độ làm việc tăng cao ở nhiều công việc - tất cả đều là kết quả của những thay đổi trong quy định về thị trường lao động được kỳ vọng là sẽ làm tăng tính linh hoạt của thị trường lao động và do đó tăng hiệu quả kinh tế.

Gói chính sách thị trường tự do, thường được biết đến như là gói tự do kiểu mới, tập trung vào mục tiêu giảm lạm phát xuống mức thấp hơn, lưu chuyển vốn lớn hơn và mất an ninh công việc lớn hơn (được gọi một cách hoa mỹ là tính linh hoạt của thị trường lao động lớn hơn), phần lớn vì nó chủ yếu hướng đến lợi ích của chủ sở hữu tài sản tài chính. Kiểm soát lạm phát được nhấn mạnh bởi vì nhiều tài sản tài chính có tỷ suất lợi nhuận danh nghĩa cố định, vì vậy lạm phát làm giảm lợi nhuận thực của các tài sản này. Khả năng lưu chuyển vốn lớn hơn được đẩy mạnh vì yếu tố chính giúp các chủ sở hữu tài sản tài chính gặt hái được lợi nhuận cao hơn so với chủ sở hữu các tài sản khác (vật chất và con người) chính là khả năng lưu chuyển tài sản của mình nhanh hơn (xem Vấn đề 19). Tính linh hoạt của thị trường lao động lớn hơn là cần thiết bởi vì, từ quan điểm của các nhà đầu tư tài chính, việc tuyển dụng và sa thải người lao động dễ dàng hơn cho phép các công ty được tái cơ cấu nhanh chóng hơn, điều đó có nghĩa rằng chúng có thể được bán và mua dễ dàng hơn với bảng cân đối tài chính ngắn hạn tốt hơn, thu được nhiều lợi nhuận tài chính hơn (xem Vấn đề 2).

Mặc dù làm tăng sự bất ổn tài chính và mất an ninh việc làm nhưng các chính sách nhằm tăng cường ổn định giá cả có thể phần nào được được công nhận, nếu chúng giúp tăng đầu tư và tăng trưởng như phe “diều hâu”, phe chống lạm phát, đã dự đoán. Tuy nhiên, nền kinh tế thế giới phát triển chậm hơn rất nhiều trong thời kỳ lạm phát thấp những năm cuối của thập niên 1980, so với thời kỳ lạm phát cao những năm 1960 và 70, ít nhất là không phải vì đầu tư giảm ở hầu hết các quốc gia (xem Vấn đề 13). Từ những năm 1990, ngay cả ở các nước giàu, nơi mà lạm phát đã được khống chế hoàn toàn, tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người đã giảm từ 3,2% trong thập niên 1960 và thập niên 70 xuống 1,4% trong giai đoạn 1990 - 2009.

Tóm lại, lạm phát từ mức thấp đến mức trung bình không nguy hiểm như các nhà kinh tế học thị trường tự do đã chỉ ra. Những nỗ lực nhằm giảm lạm phát xuống mức rất thấp đã làm giảm đầu tư và tăng trưởng, trái với tuyên bố rằng sự ổn định kinh tế lớn hơn do lạm phát thấp hơn mang lại sẽ khuyến khích đầu tư và theo đó là khuyến khích tăng trưởng. Quan trọng hơn, lạm phát thấp hơn thậm chí còn không mang lại ổn định kinh tế thực sự cho hầu hết chúng ta. Tự do hóa thị trường vốn và lao động, cái mà đã hình thành nên những bộ phận không tách rời của gói chính sách thị trường tự do, trong đó kiểm soát lạm phát là một yếu tố then chốt, đã làm tăng sự bất ổn tài chính và mất an ninh việc làm, khiến thế giới trở nên bất ổn cho hầu hết chúng ta. Thêm vào đó, tác dụng nâng cao tốc độ tăng trưởng đã được đề ra của việc kiểm soát lạm phát đã không thành hiện thực.

Nỗi ám ảnh của chúng ta với lạm phát nên kết thúc. Lạm phát đã trở thành một con quái vật được sử dụng để biện minh cho những chính sách chủ yếu đem lại lợi ích cho chủ sở hữu tài sản tài chính, mà cái giá phải trả là tính ổn định lâu dài, sự tăng trưởng kinh tế và cả hạnh phúc của con người.

Vấn đề thứ 7: Chính sách thị trường tự do khó có thể biến các nước nghèo trở thành các nước giàu có

Những điều họ nói với bạn

Sau khi giành được độc lập khỏi ách thống trị thuộc địa, các nước đang phát triển cố gắng phát triển nền kinh tế thông qua sự can thiệp của nhà nước, đôi khi thậm chí bằng cách hoàn toàn áp dụng chủ nghĩa xã hội. Họ cố gắng phát triển các ngành công nghiệp như thép và ô tô, những ngành vượt quá khả năng của họ, bằng cách sử dụng các biện pháp như bảo hộ thương mại, cấm đầu tư trực tiếp nước ngoài, trợ cấp công nghiệp, và thậm chí quốc hữu hóa các ngân hàng và doanh nghiệp công nghiệp. Xét về tình, điều này là dễ hiểu, vì tất cả nước thống trị cũ của họ đều là các nước tư bản chủ nghĩa theo đuổi chính sách thị trường tự do. Tuy nhiên, chiến lược này đã tạo ra sự đình trệ, tai hại hơn nữa là một thảm họa. Tăng trưởng èo uột (nếu không muốn nói là ở mức âm) và các ngành công nghiệp được bảo hộ không thể "trưởng thành" được. Rất may, hầu hết các quốc gia này đã thức tỉnh lại từ năm 1980 và bắt đầu áp dụng các chính sách thị trường tự do. Xét cho cùng, đây là điều đáng lẽ phải làm ngay từ đầu. Tất cả các nước giàu ngày nay, ngoại trừ Nhật Bản (và có thể cả Hàn Quốc, mặc dù có sự tranh luận về điều đó), đã trở nên giàu có nhờ các chính sách thị trường tự do, đặc biệt là nhờ thương mại tự do với các nước khác trên thế giới. Và các nước đang phát triển, các nước chấp nhận các chính sách như vậy hơn đã làm tốt hơn trong thời gian gần đây.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Trái ngược với những gì ta thường tin tưởng, hiệu suất của nước đang phát triển trong giai đoạn phát triển theo sự dẫn dắt của nhà nước lại vượt trội hơn so với những gì họ đã đạt được trong thời kỳ tiếp theo của cải cách theo định hướng thị trường. Có một số thất bại đáng chú ý từ sự can thiệp nhà nước, nhưng hầu hết các quốc gia này đều tăng trưởng nhanh hơn nhiều, với sự phân phối thu nhập công bằng hơn và ít khủng hoảng tài chính hơn nhiều, trong "những ngày đen tối xưa" hơn là những gì họ đã làm được trong thời kỳ cải cách theo định hướng thị trường. Hơn nữa, sự thật không phải là tất cả các nước giàu trở nên giàu có thông qua chính sách thị trường tự do. Sự thật ít nhiều có sự trái ngược. Trừ một vài trường hợp ngoại lệ, tất cả các nước giàu hiện nay, bao gồm cả Anh và Mỹ - nơi được cho là quê hương của thương mại tự do và thị trường tự do - đã trở nên giàu có thông qua sự kết hợp của chủ nghĩa bảo hộ, trợ cấp và các chính sách khác mà ngày nay họ khuyên các nước đang phát triển không nên áp dụng. Cho đến nay, chính sách thị trường tự do chỉ giúp rất ít quốc gia trở nên giàu có và sẽ khiến rất ít nước trở nên giàu trong tương lai.

Cặp song sinh kỳ dị

Dưới đây là tóm tắt thông tin về hai nước đang phát triển. Bạn là một nhà phân tích kinh tế đang cố gắng đánh giá triển vọng phát triển của hai nước này. Bạn sẽ nói gì?

Quốc gia A: Cho đến một thập kỷ trước, nước này vẫn là nước có chế độ bảo hộ cao, với một tỷ lệ thuế quan công nghiệp trung bình trên 30%. Mặc dù gần đây có sự giảm thuế quan nhưng những rào cản thương mại quan trọng hữu hình và vô hình vẫn còn tồn tại. Đất nước này có những hạn định nặng nề về dòng vốn xuyên biên giới, có ngành ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước và bị quy định chặt chẽ, và nhiều hạn định về quyền sở hữu nước ngoài đối với tài sản tài chính. Các công ty nước ngoài sản xuất tại nước này phàn nàn rằng họ bị phân biệt đối xử thông qua các mức thuế và các quy định khác biệt của chính quyền địa phương. Đất nước này không có bầu cử và tham nhũng thì tràn lan. Quyền sở hữu được quy định không rõ ràng và rất phức tạp. Đặc biệt, việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ rất yếu đã biến nước này thành thiên đường hàng giả của thế giới. Đất nước này có một số lượng lớn các doanh nghiệp nhà nước, nhiều doanh nghiệp trong số này làm ăn thua lỗ nặng nhưng vẫn được kéo lên nhờ các khoản trợ cấp và các quyền độc quyền do chính phủ cấp.

Quốc gia B: Chính sách thương mại của nước này là chính sách bảo hộ nhất trên thế giới trong vài thập kỷ qua, với tỉ lệ thuế quan công nghiệp trung bình 40 - 55%. Phần lớn dân chúng không được bỏ phiếu, và việc mua phiếu bầu cũng như gian lận bầu cử rất phổ biến. Tham nhũng tràn lan, với việc các đảng phái chính trị bán công việc trong chính phủ cho những người ủng hộ tài chính cho họ. Đất nước này chưa bao giờ tuyển dụng một công chức thông qua một quy trình mở và cạnh tranh. Tài chính công của nước này rất bấp bênh, với các khoản nợ chính phủ khiến các nhà đầu tư nước ngoài lo ngại. Không những thế, nước này phân biệt đối xử rất nặng nề đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Đặc biệt là trong ngành ngân hàng, những người nước ngoài đều bị cấm trở thành giám đốc, thậm chí cổ đông nước ngoài không được thực hiện quyền biểu quyết của mình trừ khi họ đang cư trú ở nước này. Nước này không có luật cạnh tranh, mở đường cho các tập đoàn và các hình thức độc quyền phát triển mà không hề bị kiểm soát. Luật bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ thì chắp vá không hoàn chỉnh, đặc biệt bị phá vỡ vì nước này đã từ chối bảo vệ quyền tác giả cho người nước ngoài.

Cả hai quốc gia này đều đầy rẫy những thứ được coi là cản trở sự phát triển kinh tế - bảo hộ nặng nề, phân biệt đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài, chế độ bảo vệ quyền sở hữu yếu, độc quyền, thiếu dân chủ, tham nhũng, thiếu chế độ đãi ngộ nhân tài, v.v... Bạn sẽ nghĩ rằng cả hai nước này sẽ phải đương đầu với những tai họa về phát triển. Nhưng bạn nên suy nghĩ lại.

Quốc gia A là Trung Quốc ngày nay - một số độc giả có thể đoán được điều đó. Tuy nhiên, rất ít độc giả có thể đoán được rằng quốc gia B là Mỹ - nước Mỹ vào khoảng những năm 1880, khi nước này có phần nghèo hơn so với Trung Quốc hiện nay.

Bất chấp tất cả những chính sách và thể chế được cho là chống lại sự phát triển, Trung Quốc đã trở thành một trong những nền kinh tế năng động và thành công nhất thế giới hơn ba thập kỷ qua, trong khi Mỹ trong những năm 1880 là một trong những nước phát triển nhanh nhất và nhanh chóng trở thành một trong những quốc gia giàu nhất trên thế giới. Vì vậy, cả cường quốc kinh tế cuối thế kỷ XIX (Mỹ) và của ngày nay (Trung Quốc) đều đã thực hiện theo những gói chính sách gần như hoàn toàn đi ngược lại tính chính thống thị trường tự do của chủ nghĩa tự do mới hiện nay.

Điều này có thể xảy ra như thế nào? Học thuyết thị trường tự do không phải được đúc rút trong hai thế kỷ phát triển thành công của hai chục quốc gia giàu có ngày nay ư? Để trả lời những câu hỏi này, chúng ta cần phải quay trở lại lịch sử.

Những tổng thống quá cố không thể nói

Một số người Mỹ gọi những đồng đô la của họ là những “Tổng thống quá cố”. Không hoàn toàn chính xác. Đúng là họ đều đã qua đời, nhưng không phải tất cả các chính trị gia có chân dung được in trên các tờ đô la đều là cựu Tổng thống Mỹ.

Benjamin Franklin - mà chân dung được in trên tờ tiền giấy nổi tiếng nhất trong lịch sử loài người, tờ 100 đô la - chưa từng là tổng thống. Tuy nhiên, ông hoàn toàn có thể trở thành tổng thống. Ông là người cha sáng lập đầu tiên và là chính trị gia được sùng kính nhất của đất nước mới được khai sinh. Mặc dù ông đã quá già và vị thế chính trị của George Washington quá tuyệt vời để ông ta có thể chạy đua cho chức tổng thống đầu tiên năm 1789, Franklin vẫn là người duy nhất có thể thách thức Washington cho vị trí này.

Người gây ngạc nhiên thực sự trong số các vị tổng thống được in trên tờ giấy bạc là Alexander Hamilton, mà chân dung của ông là đặc điểm nổi bật của tờ 10 đô. Giống như Franklin, Hamilton chưa bao giờ là tổng thống của Hoa Kỳ. Nhưng không giống như Franklin, người có câu chuyện cuộc sống đã trở thành huyền thoại của người Mỹ, ông ấy không phải là Franklin. Hamilton là một Bộ trưởng Tài chính đơn thuần, cho dù ông là vị Bộ trưởng Tài chính đầu tiên. Tại sao ông lại được in trên tờ giấy bạc giống như các tổng thống?

Hầu hết người Mỹ ngày nay đều không biết rằng Hamilton có mặt ở đó là bởi vì ông chính là kiến trúc sư của hệ thống kinh tế Mỹ hiện đại. Hai năm sau khi trở thành Bộ trưởng Tài chính vào năm 1789 ở độ tuổi 33 đầy trẻ trung và nhiệt huyết, Hamilton đệ trình *Báo cáo về Đối tượng Sản xuất (Report on the Subject of Manufacture), ở* đó ông nêu ra chiến lược phát triển kinh tế cho đất nước còn non trẻ của mình. Trong báo cáo, ông cho rằng “các ngành công nghiệp non trẻ”, giống như những ngành công

nghiệp Mỹ, cần được chính phủ bảo vệ và nuôi dưỡng trước khi họ có thể tự đứng vững trên đôi chân của mình. Báo cáo của Hamilton không chỉ nói về bảo hộ thương mại - ông cũng đề cập đến vấn đề đầu tư công cho cơ sở hạ tầng (chẳng hạn như các kênh đào), phát triển hệ thống ngân hàng, đẩy mạnh thị trường trái phiếu chính phủ - nhưng bảo hộ là trung tâm trong chiến lược của ông. Với quan điểm đó, nếu Hamilton làm Bộ trưởng Tài chính của một nước đang phát triển hiện nay, ông sẽ bị chỉ trích nặng nề từ phía Bộ Tài chính Mỹ vì những quan điểm dị giáo của mình. Đất nước của ông thậm chí còn có thể bị từ chối một khoản vay từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB).

Tuy nhiên, điều thú vị là Hamilton đã không đơn độc trong vấn đề này. Tất cả "các Tổng thống quá cố" khác cũng sẽ gặp phải thái độ không đồng thuận tương tự từ Bộ Tài chính Mỹ, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB), và những người bảo vệ quan điểm thị trường tự do hiện nay.

Trên đồng 1 đô là vị Tổng thống đầu tiên, George Washington. Tại Lễ nhậm chức, ông khăng khăng đòi mặc lễ phục Mỹ - được dệt ở Connecticut dành riêng cho dịp này - chứ không phải là trang phục chất lượng cao hơn của Anh. Ngày nay, điều này sẽ vi phạm các quy tắc đã được đề xuất của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) về sự minh bạch trong việc mua bán của chính phủ. Và chúng ta không quên rằng Washington là người bổ nhiệm Hamilton làm Bộ trưởng Tài chính, và hoàn toàn nắm được quan điểm của ông về chính sách kinh tế - Hamilton là sỹ quan phụ tá của Washington trong thời gian chiến tranh giành độc lập của Mỹ và là đồng minh chính trị thân cận nhất của ông sau đó.

Trên tờ 5 đô, chúng ta có hình Abraham Lincoln, một người ủng hộ chế độ bảo hộ nổi tiếng, người mà trong suốt Cuộc Nội chiến đã tăng thuế quan lên mức cao nhất chưa từng có trong tiền lệ.[22] Trên tờ 50 đô, chúng ta có hình Ulysses Grant, một vị tổng thống xuất thân từ một anh hùng thời Nội chiến. Bất chấp áp lực từ phía Anh ép Mỹ áp dụng thương mại tự do, ông đã từng nhận xét rằng "trong vòng 200 năm nữa, khi nước Mỹ không còn bảo hộ tất cả những thứ đất nước này có thể cung cấp, Mỹ cũng sẽ áp dụng thương mại tự do".

Benjamin Franklin đã không có chung quan điểm với học thuyết về các ngành công nghiệp non trẻ của Hamilton, nhưng ông ủng hộ thuế quan cao vì một lý do khác. Đồng thời, sự tồn tại của những mảnh đất gần như miễn phí ở Mỹ đã khiến cho các nhà sản xuất Mỹ phải trả cho công nhân mức lương cao hơn khoảng bốn lần so với mức trung bình của Châu Âu, nếu không công nhân sẽ bỏ đi để thành lập trang trại (điều này là mối đe dọa lớn, vì nhiều người trong số họ trước đây từng là nông dân). Do đó, Franklin cho rằng các nhà sản xuất Mỹ không thể tồn tại trừ khi họ được bảo vệ khỏi sự cạnh tranh lương thấp - hay ngày nay gọi là "bán phá giá sức lao động" - từ Châu Âu (xem Vấn đề 10). Đây chính là logic mà Ross Perot, chính trị gia xuất thân từ một tỷ phú, đã sử dụng để chống lại NAFTA (Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ) vào năm 1992 trong chiến dịch tranh cử tổng thống - một logic mà 18,9% cử tri Mỹ vui vẻ tán thành.

Nhưng liệu bạn có chắc chắn rằng Thomas Jefferson (trên tờ 2 đô hiếm thấy) và Andrew Jackson (trên tờ 20 đô), các vị thánh bảo trợ của chủ nghĩa tư bản thị trường tự do của Mỹ, đã vượt qua "Bài kiểm tra của Bộ tài chính Mỹ"?

Thomas Jefferson có thể đã chống lại chủ nghĩa bảo hộ của Hamilton nhưng, không giống như Hamilton, người ủng hộ hệ thống độc quyền sáng chế, ông đã kịch liệt phản đối việc độc quyền sáng chế. Jefferson tin rằng những ý tưởng cũng "giống như không khí" và do đó không nên được sở hữu bởi bất cứ ai. Do hầu hết các nhà kinh tế học thị trường tự do ngày nay thiên về bảo vệ bằng sáng chế và các quyền sở hữu trí tuệ khác, quan điểm của ông đã thất bại hoàn toàn so với các quan điểm đó.

Vậy còn về Andrew Jackson, người bảo vệ cho "dân thường" và những chính sách tài khóa bảo thủ (lần đầu tiên trong lịch sử nước Mỹ ông đã trả hết tất cả các khoản nợ chính phủ liên bang) thì sao? Không may cho những người ủng hộ ông, ông thậm chí không thể vượt qua được "Bài kiểm tra của Bộ tài chính Mỹ". Theo Jackson, thuế quan công nghiệp trung bình trong khu vực là 35 - 40%. Ông cũng nổi tiếng là người bài ngoại. Khi ông hủy bỏ giấy phép của Ngân hàng bán công (thứ hai) của Mỹ (với 20% thuộc sở hữu của chính phủ liên bang Hoa Kỳ) vào năm 1836, một trong những lý do chính là ngân hàng này thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài "quá nhiều" (chủ yếu là Anh). Và bao nhiêu là "quá nhiều"? Chỉ có 30%. Nếu ngày nay một chủ tịch của một nước đang phát triển nào đó rút giấy phép của một ngân hàng bởi vì nó có 30% thuộc sở hữu của người Mỹ, Bộ Tài chính Mỹ sẽ vô cùng tức giận.

Đó là những gì thuộc về lịch sử mà chúng ta đã điểm lại. Mỗi ngày, hàng chục triệu người Mỹ trả tiền taxi và mua bánh mì sandwich với một tờ "Hamilton" hay một tờ "Lincoln", và nhận tiền thừa bằng những tờ "Washington", mà không nhận ra rằng những chính trị gia tôn kính này là những người theo chế độ bảo hộ khó chịu mà hầu hết các phương tiện truyền thông của nước họ, thuộc đảng bảo thủ và cũng như đảng tự do, vẫn hay chỉ trích. Các giám đốc ngân hàng New York và các giáo sư đại học Chicago tặc lưỡi thể hiện sự khó chịu trước những bài báo chỉ trích những trò hề bài ngoại của Tổng thống Venezuela, Hugo Chavez, trong một cuốn *Tạp chí Phố Wall* (*Wall Street Journal)* được mua bằng một tờ "Andrew Jackson", mà không nhận ra rằng Andrew Jackson còn chủ trương bài ngoại hơn nhiều so với Chavez.

Các Tổng thống quá cố không thể nói được. Nhưng nếu họ có thể, họ sẽ nói với người Mỹ và những người khác trên thế giới về các chính sách mà các thế hệ kế cận của họ đang đẩy mạnh hiện nay là đối lập như thế nào với những gì họ đã sử dụng để chuyển đổi một nền kinh tế nông nghiệp xếp thứ hai, phụ thuộc về lao động nô lệ thành một cường quốc công nghiệp mạnh nhất thế giới.

Hãy làm như tôi nói, đừng làm như tôi đã làm

Khi được nhắc nhở về quá khứ bảo hộ của Mỹ, các nhà kinh tế thị trường tự do thường vặn lại rằng nước này đã thành công mặc dù, chứ không phải bởi vì, chế độ bảo hộ. Họ nói rằng đất nước họ đã được tiền định để phát triển nhanh, bởi vì nó đã được đặc biệt ưu đãi với nguồn tài nguyên thiên nhiên và tiếp nhận rất nhiều người nhập cư có động lực cao và làm việc chăm chỉ. Người ta nói rằng thị trường nội địa lớn của nước này phần nào giảm nhẹ ảnh hưởng tiêu cực của chủ nghĩa bảo hộ, bằng cách cho phép cạnh tranh ở một mức độ giới hạn giữa các công ty trong nước.

Nhưng vấn đề của lời đáp trả này là mặc dù có thể phát triển rất mạnh mẽ nhưng Hoa Kỳ không phải là nước duy nhất đã thành công bằng các chính sách đi ngược lại học thuyết thị trường tự do. Trên thực tế, như tôi sẽ trình bày dưới đây, hầu hết của các nước giàu ngày nay đã thành công bằng các chính sách như vậy.[23] Và, khi họ là những quốc gia với các điều kiện rất khác nhau, không thể nói rằng tất cả họ đều có chung một số điều kiện đặc biệt, những điều kiện có thể triệt tiêu những tác động tiêu cực của chủ nghĩa bảo hộ và các chính sách sai lầm khác. Mỹ có thể được hưởng lợi từ một thị trường lớn trong nước, nhưng còn Phần Lan và Đan Mạch nhỏ bé thì thế nào? Nếu bạn nghĩ rằng Mỹ được hưởng lợi từ nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào phong phú, bạn sẽ giải thích như thế nào về sự thành công của các nước như Hàn Quốc và Thụy Sĩ, những nước hầu như không có tài nguyên thiên nhiên? Nếu nhập cư là một yếu tố tích cực đối với Mỹ, thì tất cả những nước khác - từ Đức đến Đài Loan - những nước đã mất một số những người ưu tú nhất của họ cho Mỹ và các nước khác thuộc Thế Giới Mới thì như thế nào? Đơn giản là lý do "điều kiện đặc biệt" không thuyết phục.

Anh, đất nước mà nhiều người nghĩ đã khai sinh ra thương mại tự do, đã tạo lập sự thịnh vượng trên cơ sở các chính sách tượng tự như của Hamilton. Đây không phải là một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Mặc dù Hamilton là người đầu tiên lý thuyết hóa lập luận về "ngành công nghiệp non trẻ", nhưng rất nhiều chính sách của ông đã được sao chép từ chính sách của Robert Walpole, Thủ tướng Anh đầu tiên, người điều hành đất nước từ năm 1721 đến 1742.

Trong thời gian giữa thế kỷ thứ XVIII, Anh chuyển sang ngành sản xuất len, ngành công nghiệp công nghệ cao của thời đại đã được thống trị bởi nhóm các nước thuộc vùng địa hình thấp (Bỉ và Hà Lan ngày nay), với sự trợ giúp của bảo hộ thuế quan, trợ cấp, và các hỗ trợ khác mà Walpole và các thế hệ kế cận ông đã cung cấp cho các nhà sản xuất len trong nước. Ngành công nghiệp này nhanh chóng tạo ra nguồn thu nhập xuất khẩu chính cho Anh. Điều này cho phép Anh nhập khẩu thực phẩm và nguyên liệu cần thiết để bắt đầu cuộc cách mạng công nghiệp vào cuối thế kỷ XVIII và đầu thế kỷ XIX. Anh đã áp dụng thương mại tự do vào những năm 1860, khi nền công nghiệp của nước này đã thống trị tuyệt đối. Cũng giống như Mỹ là nước bảo hộ nhất trên thế giới trong hầu hết thời kỳ hùng mạnh nhất của nó (từ những năm 1830 đến những năm 1940), Anh là một trong những nước bảo hộ nhất thế giới trong thời kỳ tăng trưởng kinh tế riêng của mình (từ thập niên 1720 đến thập niên 1850). Hầu như tất cả các nước giàu hiện nay đều đã sử dụng chủ nghĩa bảo hộ và trợ cấp để thúc đẩy ngành công nghiệp non trẻ của mình. Nhiều nước trong số đó (đặc biệt là Nhật Bản, Phần Lan và Hàn Quốc) cũng hạn chế nghiêm ngặt đầu tư nước ngoài. Từ những năm 1930 đến những năm 1980, Phần Lan thường xếp tất cả các

doanh nghiệp với sở hữu nước ngoài hơn 20% là "các doanh nghiệp nguy hiểm". Một số nước khác (đặc biệt là Pháp, Áo, Phần Lan, Singapore và Đài Loan) sử dụng các doanh nghiệp nhà nước để phát triển các ngành công nghiệp quan trọng. Singapore, nước nổi tiếng với chính sách thương mại tự do và thái độ chào đón đối với nhà đầu tư nước ngoài, sản xuất hơn 20% tổng sản lượng thông qua các doanh nghiệp nhà nước, khi mức trung bình trên thế giới là khoảng 10%. Các nước giàu ngày nay cũng không bảo vệ tốt quyền sở hữu trí tuệ cho người nước ngoài - ở nhiều nước giàu việc cấp bằng sáng chế cho phát minh của người khác là hợp pháp miễn rằng người khác đó là người nước ngoài.

Tất nhiên, cũng có những trường hợp ngoại lệ. Hà Lan (cho đến Cuộc Chiến tranh Thế giới Thứ nhất), Thụy Sĩ và Hồng Kông hầu như không áp dụng chủ nghĩa bảo hộ, nhưng ngay cả các quốc gia này cũng không làm theo học thuyết chính thống hiện nay. Lập luận rằng các bằng sáng chế chính là sự độc quyền nhân tạo đi ngược lại các nguyên tắc thương mại tự do (một quan điểm đã bị biến mất một cách kỳ lạ ở hầu hết các nhà kinh tế thương mại tự do ngày nay), Hà Lan và Thụy Sĩ từ chối để bảo hộ bằng sáng chế cho đến thế kỷ XX. Mặc dù không thực hiện điều đó trên cơ sở nguyên tắc như vậy, cho đến gần đây Hồng Kông thậm chí vẫn còn nổi tiếng với hành động vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của mình hơn so với các nước nêu trên. Tôi cược là bạn biết - hoặc ít nhất bạn có một người bạn biết ai đó đã mua phần mềm máy tính vi phạm quyền tác giả, một chiếc đồng hồ Rolex giả hoặc một chiếc áo phông nhái nhãn hiệu Calvin & Hobbes từ Hồng Kông.

Hầu hết độc giả có thể thấy quan điểm về lịch sử của tôi là khác thường. Đã nhiều lần được nghe nói rằng các chính sách thị trường tự do là tốt nhất cho sự phát triển kinh tế, họ vẫn sẽ thấy vấn đề làm thế nào mà hầu hết các nước hiện nay có thể sử dụng tất cả các chính sách được cho là xấu - chẳng hạn như bảo hộ, trợ cấp, quy định và quyền sở hữu nhà nước về công nghiệp - và vẫn trở nên giàu có, là điều rất bí ẩn.

Câu trả lời nằm ở thực tế rằng vì một số lý do mà các chính sách xấu thực ra lại là chính sách tốt, tùy thuộc vào từng giai đoạn phát triển kinh tế của những quốc gia. Đầu tiên là lập luận ngành công nghiệp non trẻ của Hamilton, mà tôi sẽ giải thích chi tiết hơn trong chương "Con trai sáu tuổi của tôi nên có một công việc" trong cuốn sách trước đó của tôi, *Samaritan Bad*. Cũng giống như lý do tại sao chúng ta gửi con đến trường học chứ không phải là cho chúng cạnh tranh với người lớn trong thị trường lao động, các nước phát triển cần phải bảo vệ và nuôi dưỡng các nhà sản xuất trước khi họ có đủ khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới mà không được trợ cấp nữa. Thứ hai, trong giai đoạn phát triển trước đó, thị trường không hoạt động tốt vì các lý do khác nhau - giao thông vận tải nghèo nàn, nguồn thông tin thiếu thốn, quy mô thị trường nhỏ khiến cho hoạt động của các công ty lớn dễ dàng hơn và v.v... Điều này có nghĩa là chính phủ cần điều chỉnh thị trường tích cực hơn và đôi khi thậm chí cố tình tạo ra một số thị trường. Thứ ba, trong những giai đoạn đó, chính phủ cần tự làm nhiều điều thông qua các doanh nghiệp nhà nước vì đơn giản là không có các công ty tư nhân có đủ khả năng đảm nhiệm các dự án quy mô lớn và có tính rủi ro cao (xem Vấn đề 12).

Bất chấp lịch sử riêng của họ, các nước giàu vẫn ép các nước đang phát triển mở cửa biên giới và đưa nền kinh tế của mình gia nhập lực lượng cạnh tranh toàn cầu bằng cách sử dụng các điều kiện đi kèm với viện trợ nước ngoài song phương và các khoản vay từ các tổ chức tài chính quốc tế mà họ kiểm soát (như Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Thế giới) cũng như những ảnh hưởng về hệ tư tưởng mà họ thực hiện thông qua sự thống trị trí tuệ. Khi quảng bá các chính sách mà họ không sử dụng khi chính họ là các nước đang phát triển, họ nói với các nước đang phát triển rằng "hãy làm như tôi nói, đừng làm như tôi đã làm."

Học thuyết thúc đẩy tăng trưởng lại làm giảm tăng trưởng

Khi thói đạo đức giả mang tính lịch sử của các nước giàu đã bị vạch trần, một số người bảo vệ thị trường tự do quay trở lại và nói: "Vâng, chính sách bảo hộ và các chính sách can thiệp khác có thể có hiệu quả ở Mỹ thế kỷ XIX hay Nhật Bản giữa thế kỷ XX, nhưng chẳng phải các nước đang phát triển đã phát triển khá ấn tượng khi họ thử áp dụng những chính sách như vậy trong những năm 1960 và 70 hay sao?" Họ nói rằng có thể những thứ có hiệu quả trong quá khứ không nhất thiết là có hiệu quả trong thời đại ngày nay.

Sự thật là các nước đang phát triển đã không làm mọi việc trở nên xấu đi trong "thời kỳ đen tối trước

kia” dưới chế độ bảo hộ và can thiệp của nhà nước trong những năm 1960 và 70. Trên thực tế, kết quả tăng trưởng kinh tế của họ trong giai đoạn này cao hơn nhiều so với kết quả đạt được từ những năm 1980 khi có sự mở cửa rộng hơn và nới lỏng các quy định lớn hơn.

Từ những năm 1980, ngoài sự bất bình đẳng gia tăng (thứ mà người ta cho rằng được sinh ra từ bản chất vì người giàu của những cải cách - xem Vấn đề 13), hầu hết các nước đang phát triển đã trải qua một sự suy giảm đáng kể trong tăng trưởng kinh tế. Tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người ở các nước đang phát triển đã giảm từ 3% mỗi năm trong những năm 1960 và 70 xuống 1,7% trong giai đoạn 1980 - 2000, khi có có nhiều cải cách thị trường tự do nhất. Trong những năm 2000, đã có một bước tiến trong tăng trưởng của các nước đang phát triển, đưa tốc độ tăng trưởng lên 2,6% trong giai đoạn 1980 - 2009, nhưng điều này phần lớn là do sự tăng trưởng nhanh chóng của Trung Quốc và Ấn Độ - hai nước khổng lồ đã không áp dụng các chính sách tân tự do trong quá trình tự do hóa.

Hiệu quả tăng trưởng trong khu vực đã trung thành với chính sách tân tự do - Châu Mỹ La tinh và vùng cận Sahara Châu Phi - thấp hơn nhiều so với kết quả họ đã đạt được trong “thời kỳ đen tối trước kia”. Trong những năm 1960 và 70, khu vực Mỹ Latinh tăng 3,1% tính theo đầu người. Từ năm 1980 đến 2009, tăng trưởng của khu vực này không vượt quá một phần ba mức đó - 1,1%. Và ngay cả tỷ lệ đó cũng một phần là nhờ sự tăng trưởng nhanh chóng của các nước trong khu vực đã thẳng thừng bác bỏ chính sách tân tự do vào một thời điểm trước đó của thập kỷ này - Argentina, Ecuador, Uruguay và Venezuela. Vùng cận Sahara Châu Phi tăng 1,6% tính theo đầu người trong “thời kỳ đen tối cũ”, nhưng tỷ lệ tăng trưởng của khu vực này chỉ còn khoảng 0,2% vào giữa giai đoạn 1980 - 2009 (xem Vấn đề 11).

Tóm lại, các chính sách thương mại tự do, thị trường tự do là những chính sách hầu như không hiệu quả. Hầu hết các nước giàu không sử dụng chính sách đó khi họ còn là các nước đang phát triển, trong khi các chính sách này đã làm giảm tăng trưởng và làm tăng bất bình đẳng thu nhập ở các nước đang phát triển trong ba thập kỷ qua. Rất ít quốc gia trở nên giàu có thông qua các chính sách thị trường tự do và thương mại tự do và cũng sẽ có rất ít nước áp dụng các chính sách này trong tương lai.

Vấn đề thứ 8: Nguồn vốn có quốc tịch

Những điều họ nói với bạn

Người anh hùng thực sự của toàn cầu hóa là tập đoàn xuyên quốc gia. Các tập đoàn xuyên quốc gia, như tên của chúng, là các tập đoàn hoạt động vượt ra ngoài ranh giới quốc gia gốc của chúng. Chúng có thể vẫn đặt trụ sở chính trong nước nơi chúng được thành lập, nhưng phần lớn các cơ sở sản xuất và nghiên cứu nằm bên ngoài bản quốc, tuyển dụng lao động, bao gồm cả những người nắm quyền quyết định hàng đầu, từ khắp nơi trên thế giới. Trong thời đại của nguồn vốn không biên giới, các chính sách dân tộc đối với vốn nước ngoài là không hiệu quả và thậm chí còn phản tác dụng. Nếu chính phủ của một quốc gia phân biệt đối xử, các tập đoàn xuyên quốc gia sẽ không đầu tư vào nước đó. Ý định này có thể là nhằm mục đích giúp nền kinh tế quốc gia bằng cách đẩy mạnh phát triển các công ty quốc gia, nhưng những chính sách như vậy thực sự làm hại nền kinh tế do đã ngăn cản các công ty hoạt động hiệu quả nhất được thành lập trong nước.

Những điều họ không cho bạn biết

Mặc dù sự "xuyên quốc gia" của nguồn vốn ngày càng tăng, hầu hết các tập đoàn xuyên quốc gia trên thực tế vẫn còn là các công ty quốc gia với các hoạt động ở quy mô quốc tế, chứ không phải các công ty xuyên quốc gia thực sự. Họ tiến hành phần lớn các hoạt động cốt lõi của mình, chẳng hạn nghiên cứu cao cấp và hoạch định chiến lược, ở trong nước. Phần lớn các nhà hoạch định chính sách hàng đầu của họ là kiều bào của bản quốc. Khi họ đóng cửa nhà máy, cắt giảm việc làm, họ thường làm điều đó cuối cùng tại bản quốc vì rất nhiều lý do chính trị và quan trọng hơn đó là vì các lý do kinh tế. Điều này có nghĩa là quê hương của công ty này nhận được số lượng lớn các lợi ích từ một công ty xuyên quốc gia. Tất nhiên, quốc tịch không phải là điều duy nhất quyết định hành vi ứng xử của các tập đoàn, nhưng việc chúng ta lờ đi quốc tịch của nguồn vốn có thể gây nguy hiểm cho chúng ta.

Carlos Ghosn thực hiện được sự toàn cầu hóa

Carlos Ghosn được sinh ra vào năm 1954 trong một gia đình gốc Libăng tại thành phố Porto Velho, Brazil. Lúc sáu tuổi, ông cùng mẹ mình chuyển sang Beirut, Libăng. Sau khi học xong trường trung học ở đó, ông sang Pháp và nhận được bằng kỹ thuật từ hai cơ sở giáo dục có uy tín nhất của đất nước này, École Polytechnique và École des Mines de Paris. Trong thời gian mười tám năm tại công ty sản xuất lốp xe của Pháp, Michelin, nơi mà ông bắt đầu làm việc vào năm 1978, Ghosn đã có tiếng là quản lý hiệu quả bằng cách cải tổ các hoạt động phi lợi nhuận của công ty ở Nam Mỹ và bằng cách quản lý thành công ty được sáp nhập từ công ty con của nó ở Mỹ với Uniroyal Goodrich. Công ty mới sáp nhập này đã giúp tăng quy mô hoạt động của toàn công ty lên gấp đôi.

Năm 1996, Ghosn làm việc cho công ty sản xuất ô tô thuộc sở hữu nhà nước của Pháp, Renault, và đóng một vai trò quan trọng trong việc khôi phục công ty, khẳng định danh tiếng của mình trong việc cắt giảm chi phí triệt để và được mệnh danh là "kẻ hủy diệt chi tiêu", mặc dù cách tiếp cận thực tế của ông đã nhận được sự đồng thuận nhiều hơn những gì cái tên đó thể hiện. Khi Renault mua lại Nissan, hãng sản xuất xe hơi Nhật Bản đang làm ăn thua lỗ, vào năm 1999, Ghosn đã được cử sang Nhật Bản để khôi phục lại Nissan. Ban đầu, ông phải đối mặt với những phản kháng mạnh mẽ trước cách quản lý không theo kiểu Nhật của mình, như sa thải công nhân, nhưng ông đã hoàn toàn cải tổ công ty trong một vài năm. Sau đó, ông đã được người Nhật hoàn toàn chấp nhận đến nỗi ông đã trở thành nhân vật của một cuốn truyện tranh manga, mà đối với người Nhật Bản điều này tương đương với sự ban phước lành của Nhà thờ Công Giáo. Năm 2005, một lần nữa ông làm cả thế giới sửng sốt bằng việc trở lại Renault với tư cách là Giám đốc điều hành và Chủ tịch, trong khi vẫn giữ cương vị là đồng chủ tịch của Nissan - một kỳ tích được một số người so sánh như một huấn luyện viên bóng đá quản lý hai đội cùng một lúc.

Câu chuyện về cuộc đời của Carlos Ghosn đã tổng kết thế nào là toàn cầu hóa. Mọi người di cư mong tìm kiếm một cuộc sống tốt đẹp hơn, đôi khi theo nghĩa đen là phía bên kia của thế giới, như gia đình Ghosn đã làm. Một số người di cư, giống như mẹ Ghosn, trở về quê nhà. Điều này là một điểm trái

ngược lớn so với thời kỳ khi những người nhập cư Ý đến Mỹ đã từ chối dạy con em mình tiếng Ý, vì họ đã quyết tâm không quay trở lại Ý và muốn con cái của họ hoàn toàn bị đồng hóa. Hiện nay nhiều thanh niên từ các nước nghèo hơn với tham vọng và tri thức đã đi đến một đất nước giàu có hơn để học tập, như Ghosn đã làm. Ngày nay, nhiều nhà quản lý làm việc cho một công ty có trụ sở tại một quốc gia nước ngoài, thường đồng nghĩa với việc sống và làm việc ở một (hoặc hai) quốc gia nước ngoài khác bởi vì công ty của bạn là công ty xuyên quốc gia. Ghosn, một người gốc Libăng sinh ra ở Brazil di cư trở lại Libăng, làm việc ở Brazil, Mỹ và Nhật Bản cho hai công ty Pháp.

Lập luận này cho rằng trong thế giới toàn cầu hóa, quốc tịch của vốn là điều vô nghĩa. Các tập đoàn có thể khai trương và vẫn đặt trụ sở tại một quốc gia cụ thể, nhưng họ đã phát triển ra ngoài biên giới quốc gia của họ. Bây giờ họ hoạt động ở bất cứ nơi nào đem lại lợi nhuận lớn nhất. Ví dụ, Nestlé, Tập đoàn Thực phẩm khổng lồ của Thụy Sĩ, có thể đặt trụ sở chính tại thành phố Vevey, Thụy Sĩ, nhưng chỉ chưa đầy 5% sản lượng của nó được sản xuất tại Thụy Sĩ. Ngay cả khi chúng ta coi "quê hương" của Nestlé là cả Châu Âu, chứ không phải riêng Thụy Sĩ, thì doanh thu tại "bản quốc" cũng chỉ chiếm khoảng 30% tổng doanh thu của cả tập đoàn.

Không phải chỉ có hoạt động ở trình độ tương đối thấp như sản xuất mới được các tập đoàn xuyên quốc gia tiến hành bên ngoài bản quốc. Hiện nay, ngay cả các hoạt động cao cấp như Nghiên cứu và Phát triển (R & D) cũng thường được thực hiện bên ngoài bản quốc - ngày càng được thực hiện nhiều ở các nước đang phát triển, như Trung Quốc và Ấn Độ. Thậm chí nhà quản lý hàng đầu của họ cũng được chọn ra, như Ghosn, từ nguồn lao động tài năng quốc tế, chứ không phải từ lực lượng lao động của quốc gia.

Tóm lại, công ty không còn lòng trung thành quốc gia nữa. Một doanh nghiệp sẽ làm những gì nó phải làm để tăng lợi nhuận, cho dù điều đó có nghĩa là làm tổn hại đến đất nước của mình bằng cách đóng cửa các nhà máy, cắt giảm việc làm, hoặc thậm chí thuê lao động nước ngoài. Mặc dù vậy, nhiều người cho rằng sẽ là không sáng suốt khi đặt ra các hạn định đối với quyền sở hữu nước ngoài của các công ty như nhiều chính phủ đã từng làm. Miễn là công ty tạo ra sự giàu có và công việc trong biên giới của mình, các quốc gia không nên quan tâm xem công ty thuộc sở hữu của công dân nước mình hay của người nước ngoài. Khi tất cả các công ty lớn đã sẵn sàng để chuyển đến bất cứ nơi nào nhằm tìm kiếm cơ hội lợi nhuận, thì việc gây khó khăn cho việc đầu tư của các công ty nước ngoài có nghĩa là đất nước bạn sẽ không được hưởng những lợi ích từ những công ty nước ngoài được xác định là những triển vọng đầu tư tốt tại nước bạn. Tất cả những điều này là có ý nghĩa, phải không?

Chrysler - từng là công ty Mỹ, Đức, Mỹ (một lần nữa) và (đang trở thành) công ty Ý

Năm 1998, Daimler-Benz, công ty sản xuất ô tô của Đức, và Chrysler, công ty sản xuất ô tô của Mỹ, đã được sáp nhập. Đó thực ra là sự tiếp quản Chrysler của Daimler-Benz. Nhưng khi sự sáp nhập được công bố, nó được mô tả như một cuộc hôn nhân của hai người môn đăng hộ đối. Công ty mới, Daimler - Chrysler, thậm chí có số lượng người Đức và người Mỹ bằng nhau trong Ban điều hành. Tuy nhiên, điều đó chỉ xảy ra vào một vài năm đầu. Ngay sau đó, số người Đức trong Ban điều hành đông hơn người Mỹ rất nhiều - thường là 10 - 12 người Đức chỉ có một hoặc hai người Mỹ, tùy thuộc vào từng năm.

Thật không may, sự tiếp quản này không phải là một thành công lớn, và năm 2007 Daimler-Benz đã bán Chrysler cho Cerberus, một quỹ cổ phần tư nhân của Mỹ. Là một công ty Mỹ, Cerberus đã thành lập Hội đồng quản trị của Chrysler với chủ yếu là những người Mỹ (với một số đại diện từ Daimler vẫn giữ một 19,9% cổ phần).

Trong sự kiện này, Cerberus đã thất bại trong việc cải tổ công ty và Chrysler bị phá sản vào năm 2009. Nó được tái cấu trúc bằng khoản viện trợ tài chính của chính phủ liên bang Mỹ và một khoản vốn đầu tư cổ phần lớn của Fiat, một công ty sản xuất ô tô của Ý. Khi đã trở thành cổ đông lớn nhất, Fiat bổ nhiệm Sergio Marchionne, Giám đốc điều hành của Fiat, làm Giám đốc điều hành mới của Chrysler và bổ nhiệm một nhà quản lý khác của Fiat sang làm một trong chín thành viên hội đồng quản trị của Chrysler. Với việc Fiat chỉ có 20% cổ phần tại thời điểm này nhưng có thể tăng đến 35% và

cuối cùng là 51%, rất có khả năng tỷ lệ người Ý trong hội đồng quản trị sẽ tăng theo thời gian với sự gia tăng lượng cổ phần thuộc sở hữu của Fiat.

Vì vậy, Chrysler, từng là một trong các công ty hàng đầu của Mỹ trong thập kỷ vừa qua được điều hành bởi người Đức, người Mỹ (một lần nữa) và (đang chuyển dần sang) người Ý. Không tồn tại cái gọi là "nguồn vốn không quốc tịch". Khi bị tiếp quản bởi một công ty nước ngoài, ngay cả các công ty Mỹ hùng mạnh (trước đây) cuối cùng cũng bị điều hành bởi người nước ngoài (nhưng xét cho cùng, đó là bản chất của sự tiếp quản). Ở hầu hết các các công ty, cho dù hoạt động của họ có mang tính xuyên quốc gia thế nào, những thành viên hội đồng quản trị vẫn giữ lại các công dân của nước bản địa - Đó là đất nước mà quyền sở hữu được thiết lập - mặc dù việc quản lý từ xa (khi việc công ty mua không cử những nhà quản lý hàng đầu đến công ty bị mua) có thể làm giảm hiệu quả quản lý, trong khi phái các nhà quản lý hàng đầu ra nước ngoài là rất tốn kém, đặc biệt là khi khoảng cách về văn hóa và vật chất giữa hai nước là rất lớn. Carlos Ghosn là một ngoại lệ.

Không chỉ việc bổ nhiệm thành viên hội đồng quản trị thể hiện "sự thiên vị cho bản quốc" của các tập đoàn. "Sự thiên vị cho bản quốc" cũng được thể hiện rất mạnh mẽ trong hoạt động nghiên cứu và phát triển, cái cốt lõi trong thế mạnh cạnh tranh của công ty trong hầu hết các ngành công nghiệp tiên tiến. Hầu hết các hoạt động Nghiên cứu và Phát triển (R & D) của một công ty được thực hiện tại bản quốc. Cho đến nay khi các hoạt động này được thực hiện ở nước ngoài, chúng thường được thực hiện ở các nước phát triển khác, với một sự thiên vị "khu vực" nặng nề (những khu vực ở đây là Bắc Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản). Gần đây, ngày càng nhiều trung tâm R & D đã được thành lập ở các nước đang phát triển, như Trung Quốc và Ấn Độ, nhưng hoạt động R & D mà họ thực hiện có xu hướng ở mức độ thấp nhất.

Ngay cả trong sản xuất, được cho là điều dễ dàng nhất mà một công ty có thể làm và do đó là ứng cử viên có khả năng di chuyển ra nước ngoài nhất, hầu hết các tập đoàn xuyên quốc gia vẫn đặt trụ sở công ty tại bản quốc của họ. Có một ví dụ ngoại lệ của các công ty này, đó là Nestlé, Công ty này sản xuất chủ yếu ở nước ngoài, nhưng các công ty như thế này chỉ là những ngoại lệ rất hiếm thấy. Trong số các tập đoàn xuyên quốc gia có trụ sở tại Mỹ, chưa đến một phần ba sản lượng đầu ra của các công ty sản xuất được sản xuất ở nước ngoài. Đối với các công ty Nhật Bản, tỷ lệ này là dưới 10%. Tại Châu Âu, tỷ lệ này gần đây đã tăng nhanh, nhưng việc sản xuất ở nước ngoài của các công ty Châu Âu chỉ nằm trong Liên minh Châu Âu, cho nên chúng ta nên hiểu đó là một quá trình tạo ra các công ty quốc gia cho một quốc gia mới có tên là Châu Âu hơn là một quá trình tạo ra các công ty xuyên quốc gia thực sự của Châu Âu.

Tóm lại, có rất ít các công ty xuyên quốc gia thực sự. Phần lớn các công ty này vẫn còn sản xuất số lượng lớn sản phẩm của mình tại bản quốc. Đặc biệt là trong các hoạt động cấp cao như hoạch định chiến lược và các hoạt động nghiên cứu phát triển ở mức độ cao vẫn được tập trung thực hiện ở bản quốc của họ. Nói rằng thế giới không biên giới là quá cường điệu.[24]

Tại sao lại có sự thiên vị bản quốc?

Tại sao lại có sự thiên vị bản quốc trong thế giới toàn cầu hóa? Quan điểm thị trường tự do cho rằng quốc tịch của nguồn vốn không phải - và không nên - là vấn đề quan trọng, bởi vì các công ty phải tối đa hóa lợi nhuận để tồn tại và do đó lòng yêu nước là một thứ xa xỉ mà họ có thể có. Thật thú vị, nhiều người chống lại chủ nghĩa Tư bản cũng đồng ý như vậy. Họ cũng tin rằng vốn sẵn sàng phá hủy biên giới quốc gia vì lợi nhuận lớn hơn và mở rộng khả năng tái sản xuất của chính nó. Ngôn ngữ là hoàn toàn khác nhau, nhưng thông điệp là như nhau - tiền là tiền, vậy tại sao một công ty lại phải làm những việc đem lại ít lợi nhuận hơn chỉ đơn giản là vì những việc đó tốt cho đất nước của mình?

Tuy nhiên, có những lý do chính đáng cho vấn đề tại sao các công ty hoạt động với sự thiên vị bản quốc. Trước tiên, giống như hầu hết chúng ta, các nhà quản lý kinh doanh hàng đầu cảm thấy mình có một số nghĩa vụ cá nhân đối với xã hội nơi mà họ xuất thân. Họ có thể thể hiện các nghĩa vụ đó bằng nhiều cách khác nhau - Lòng yêu nước, tinh thần cộng đồng, nghĩa vụ quý tộc (do cương vị mà phải làm), mong muốn "đền đáp một cái gì đó cho xã hội đã giúp họ có được những thành tích như hôm nay" - và họ có thể cảm nhận các nghĩa vụ này ở các mức độ khác nhau. Nhưng điểm mấu chốt là họ cảm nhận được những nghĩa vụ này. Và xét ở một khía cạnh nào đó thì hầu hết những người có quyền

đưa ra quyết định hàng đầu ở hầu hết các công ty đều là các kiều bảo của bản quốc, nên chắc chắn sẽ có sự thiên vị bản quốc trong các quyết định của họ. Mặc dù các nhà kinh tế thị trường tự do không chấp nhận bất kỳ động cơ nào khác ngoài tính tư lợi đơn thuần, nhưng các động cơ "đạo đức" là có thật và quan trọng hơn nhiều so với điều họ khiến chúng ta tin vào (xem Vấn đề 5).

Bên cạnh những tình cảm cá nhân của những nhà quản lý, một công ty thường có nghĩa vụ lịch sử thực sự đối với đất nước mà từ đó mình "phát triển". Các công ty, đặc biệt là (mặc dù không cá biệt) trong giai đoạn đầu của sự phát triển, thường được hỗ trợ bằng tiền công quỹ, một cách trực tiếp và gián tiếp (xem Vấn đề 7). Nhiều công ty trong số đó nhận được trợ cấp trực tiếp cho các loại hoạt động cụ thể, như đầu tư thiết bị hoặc đào tạo nhân viên. Thậm chí đôi khi họ còn được giải cứu bằng tiền công quỹ, như Toyota là vào năm 1949, Volkswagen vào năm 1974 và GM (General Motors) vào năm 2009. Hoặc họ có thể nhận được hỗ trợ gián tiếp qua các hình thức bảo hộ thuế quan hoặc các quyền độc quyền theo luật định.

Tất nhiên, các công ty thường không đề cập đến, và thậm chí tích cực che dấu, lịch sử đó, nhưng có một sự cam kết bất thành văn giữa các các bên liên quan là các công ty phải có một số nghĩa vụ đạo đức với bản quốc của mình, vì các khoản nợ trong lịch sử. Đây là lý do tại sao các công ty quốc gia được chính phủ và công chúng tin tưởng về mặt đạo đức hơn nhiều so với các công ty nước ngoài, khi họ được kỳ vọng, mặc dù không thể bị bắt buộc về mặt pháp lý, làm một cái gì đó cho đất nước nhưng đi ngược lại lợi ích của họ (ít nhất là lợi ích ngắn hạn). Ví dụ, theo báo cáo vào tháng 10 năm 2009, khi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nổ ra vào mùa thu năm 2008, Cơ quan giám sát tài chính Hàn Quốc đã không thể thuyết phục các ngân hàng nước ngoài cho các công ty vừa và nhỏ vay thêm nữa, mặc dù họ, cũng như các ngân hàng nhà nước, đã ký kết biên bản ghi nhớ (MOU) về điều đó với cơ quan này.

Cho dù những lý do đạo đức và lịch sử quan trọng đến thế nào thì cho đến nay lý do quan trọng nhất đối với sự thiên vị bản quốc vẫn là kinh tế - thực tế là những hoạt động cốt lõi của một công ty không thể dễ dàng được thực hiện xuyên biên giới.

Thông thường, một công ty trở thành công ty xuyên quốc gia và thiết lập các hoạt động ở nước ngoài bởi vì nó sở hữu một số công nghệ và/hoặc năng lực tổ chức mà các công ty của nước sở tại không có. Những năng lực này thường thể hiện ở con người (ví dụ, các nhà quản lý, kỹ sư, công nhân lành nghề), ở tổ chức (ví dụ, các quy tắc nội bộ công ty, các hoạt động hàng ngày có tổ chức, "ký ức lịch sử chứa trong các định chế") và hệ thống các công ty có liên quan (Ví dụ, các nhà cung cấp, nhà tài chính, hiệp hội công nghiệp hoặc thậm chí các hội đồng môn vượt ra ngoài ranh giới của công ty). Tất cả những điều này đều không thể dễ dàng được chuyển sang nước khác.

Hầu hết các loại máy móc có thể được vận chuyển ra nước ngoài một cách dễ dàng, nhưng sẽ tốn kém hơn nhiều so với chuyển các công nhân lành nghề hoặc những người quản lý. Thậm chí còn khó hơn nữa khi muốn tạo lập các thói quen hàng ngày có tổ chức hoặc các mạng lưới kinh doanh vào một quốc gia khác. Ví dụ, khi công ty ô tô Nhật Bản bắt đầu thành lập công ty con trong khu vực Đông Nam Á trong những năm 1980, họ yêu cầu các nhà thầu phụ của họ cũng thiết lập công ty con của riêng mình, vì họ cần các nhà thầu phụ đáng tin cậy. Hơn nữa, những khả năng vô hình được thể hiện ở con người, tổ chức và mạng lưới này thường cần môi trường thể chế phù hợp (hệ thống pháp luật, quy tắc không chính thức, văn hóa kinh doanh) để hoạt động tốt. Cho dù có hùng mạnh đến đâu, một công ty cũng không thể chuyển môi trường thể chế của mình sang một nước khác.

Vì tất cả những lý do này, các hoạt động tinh vi phức tạp nhất đòi hỏi năng lực tổ chức và con người ở trình độ cao cũng như một môi trường thể chế thuận lợi thường có xu hướng được thực hiện tại bản quốc. Sự thiên vị bản quốc tồn tại không đơn thuần vì lý do tình cảm hay lý do lịch sử. Sự tồn tại của chúng có những lý do kinh tế chính đáng.

"Hoàng tử bóng đêm" thay đổi quyết định của mình

Huân tước Peter Mandelson, trên thực tế là Phó Thủ tướng Chính phủ Vương quốc Anh tại thời điểm tôi viết cuốn sách này (đầu năm 2010), đã gặp một chút tai tiếng vì các hoạt động chính trị xảo quyệt của mình. Là cháu trai của chính trị gia đáng kính của Đảng Lao động Herbert Morrison, và là một nhà sản xuất truyền hình chuyên nghiệp, Mandelson là một nhân vật thêu dệt chính trị chính sau sự lên ngôi

của cái gọi là Đảng Lao Động Mới dưới thời Tony Blair. Khả năng nổi tiếng của ông về việc cảm nhận và khai thác các thay đổi trong tình hình chính trị và dựa vào đó tổ chức một chiến dịch truyền thông hiệu quả kết hợp với tính tàn nhẫn của mình, khiến ông được mệnh danh là "hoàng tử của bóng đêm".

Sau sự nghiệp trong nội các có địa vị cao nhưng luôn bất ổn, bị phá hỏng bởi hai lần từ chức do các vụ bê bối bị nghi ngờ có liên quan đến tham nhũng, Mandelson rút khỏi chính trường Anh và chuyển đến Brussels để trở thành Ủy viên Ủy ban Thương mại Châu Âu năm 2004. Xây dựng bản thân bằng hình ảnh của một chính trị gia ủng hộ doanh nghiệp trong thời gian ngắn ngủi làm Bộ trưởng Thương mại và Công nghiệp Vương quốc Anh vào năm 1998, Mandelson đã tạo lập được danh tiếng vững chắc với tư cách là một trong những người ủng hộ thương mại và đầu tư tự do hàng đầu thế giới.

Vì vậy, một làn sóng phản đối đã nổi lên khi Mandelson, người đã tạo ra một sự bất ngờ khi trở lại chính trường Anh và trở thành Bộ trưởng Kinh doanh vào đầu năm 2009, nói trong một cuộc phỏng vấn với Tạp chí Phố Wall vào tháng 9 năm 2009 rằng do thái độ dễ dãi của Anh đối với quyền sở hữu nước ngoài mà "Ngành sản xuất của Anh có thể là người thua cuộc", mặc dù ông nói thêm một điều kiện rằng "phải qua một thời gian dài, chắc chắn không phải qua một đêm".

Đó có phải là một trò hề điển hình của Mandelson, với bản năng của mình đã nói cho ông ta biết rằng đây là thời điểm để ông ta có thể chơi quân bài dân tộc không? Hay là cuối cùng ông ấy đã hiểu ra một điều gì đó mà ông và các nhà hoạch định chính sách khác của Anh lẽ ra phải nhận ra từ lâu rồi - rằng sở hữu nước ngoài quá mức của một nền kinh tế quốc dân có thể có hại?

Hiện nay, người ta có thể tranh luận rằng thực tế là các công ty có sự thiên vị bản quốc không nhất thiết có nghĩa là các nước nên đặt ra các hạn định về đầu tư nước ngoài. Đúng vậy, cho dù có sự thiên vị bản quốc, đầu tư của một công ty nước ngoài có thể không phải là những hoạt động hấp dẫn nhất, nhưng đầu tư là đầu tư và nó sẽ vẫn làm tăng sản lượng và tạo công ăn việc làm. Nếu bạn đặt ra các hạn định đối với những hoạt động mà các nhà đầu tư nước ngoài được phép làm - ví dụ, bằng cách nói với họ rằng họ không thể đầu tư trong một số ngành công nghiệp "chiến lược", cấm họ nắm giữ đa số cổ phần hoặc yêu cầu họ chuyển giao công nghệ - các nhà đầu tư nước ngoài đơn giản là sẽ đi đến một nơi khác và bạn sẽ mất việc làm cũng như của cải mà họ đã tạo ra. Đặc biệt là đối với các nước đang phát triển không có nhiều công ty quốc gia có thể tạo ra các khoản đầu tư tương tự thì việc từ chối đầu tư nước ngoài chỉ bởi đó là đầu tư của nước ngoài như nhiều người nghĩ thực sự là rất phi lý. Mặc dù các nước này chỉ nhận được các hoạt động ở trình độ thấp hơn như hoạt động lắp ráp, họ vẫn thịnh vượng hơn nhờ có đầu tư hơn là không có đầu tư.

Lý luận này là chính xác trong các điều kiện riêng của nó, nhưng có nhiều vấn đề cần được xem xét hơn trước khi chúng ta kết luận rằng không nên có những hạn định về quyền sở hữu nước ngoài (ở đây, chúng ta không bàn đến đầu tư theo danh mục, loại đầu tư vào cổ phiếu của công ty để nhận những lợi ích tài chính mà không tham gia quản lý trực tiếp, và tập trung vào đầu tư trực tiếp nước ngoài, loại đầu tư thường được định nghĩa là việc mua lại hơn 10% cổ phần của một công ty với mục đích là được tham gia vào việc quản lý).

Trước hết, chúng ta cần nhớ rằng rất nhiều khoản đầu tư nước ngoài thuộc hình thức được gọi là "đầu tư mua lại thương hiệu" (brownfield investment), tức là việc một công ty nước ngoài mua lại các công ty đang hoạt động, hơn là "đầu tư mới" (Greenfield investment), hình thức đầu tư mà một công ty nước ngoài thành lập nên các cơ sở sản xuất mới. Kể từ những năm 1990, đầu tư mua lại thương hiệu chiếm hơn một nửa tổng số đầu tư trực tiếp nước ngoài thế giới (FDI), thậm chí đạt 80% vào năm 2001, ở đỉnh cao của giai đoạn bùng nổ sáp nhập và mua lại quốc tế (Mergers & Acquisitions - M & A). Điều này có nghĩa rằng phần lớn vốn FDI được sử dụng cho việc thâu tóm quyền kiểm soát các công ty đang hoạt động, chứ không phải là tạo ra sản phẩm và việc làm mới. Tất nhiên, chủ sở hữu mới có thể xây dựng khả năng quản lý và công nghệ tốt hơn đồng thời giải cứu một công ty đang gặp sự cố - như đã thấy trong trường hợp của Nissan dưới thời Carlos Ghosn - nhưng thường thì việc mua lại như vậy được thực hiện với mục đích sử dụng các khả năng đã có trong công ty được mua lại hơn là tạo ra những cái mới. Và, quan trọng hơn là một khi công ty quốc gia của bạn bị một công ty nước ngoài mua thì trong một thời gian dài sự thiên vị bản quốc của công ty mua lại sẽ áp đặt mức trần lên mức độ phát triển của công ty bị mua lại theo trật tự nội bộ của công ty mua lại.

Ngay cả trong trường hợp của đầu tư mới, thiên vị bản quốc cũng là một yếu tố cần phải xem xét. Đúng

là đầu tư mới tạo ra những khả năng sản xuất mới, do đó nó được coi là tốt hơn so với không có đầu tư. Tuy nhiên, câu hỏi mà các nhà hoạch định chính sách cần phải xem xét trước khi chấp nhận nó là nó sẽ ảnh hưởng như thế nào tới quỹ đạo tương lai của nền kinh tế quốc dân. Các hoạt động khác nhau có những tiềm năng khác nhau đối với đổi mới công nghệ và tăng năng suất, và do đó những gì bạn làm hôm nay sẽ ảnh hưởng đến những gì bạn sẽ làm trong tương lai và những gì bạn sẽ nhận được từ nó. Như một câu nói phổ biến trong giới chuyên gia về chính sách công nghiệp Hoa Kỳ trong những năm 1980, chúng ta không thể giả bộ rằng việc bạn chọn sản xuất khoai tây chiên, phoi bào ép hay vi mạch cũng không quan trọng. Và khả năng một công ty nước ngoài sản xuất khoai tây chiên hoặc phoi bào ép ở nước bạn sẽ cao hơn so với sản xuất vi mạch.

Mặc dù vậy, đặc biệt là đối với một nước đang phát triển có các công ty quốc gia vẫn còn kém phát triển, tốt hơn là nên hạn chế đầu tư nước ngoài, ít nhất là trong một số ngành công nghiệp, và cố gắng để nâng cao năng lực của các công ty quốc gia để họ trở thành nhà đầu tư đáng tin cậy thay thế cho các công ty nước ngoài. Điều này sẽ làm cho đất nước bị mất một số đầu tư trong ngắn hạn, nhưng về lâu về dài nó có thể cho phép nước này có thêm các hoạt động ở trình độ cao trong phạm vi biên giới quốc gia. Hoặc, thậm chí còn tốt hơn, chính phủ các nước đang phát triển có thể cho phép đầu tư nước ngoài với các điều kiện có thể giúp nước này nâng cao khả năng của các công ty quốc gia nhanh hơn - ví dụ, bằng cách mua lại các công ty liên doanh (các công ty này sẽ đẩy nhanh việc chuyển giao các kỹ thuật quản lý), yêu cầu các hoạt động chuyển giao công nghệ tích cực hơn, hoặc uỷ quyền đào tạo công nhân.

Giờ đây, nói rằng vốn đầu tư nước ngoài có thể không tốt cho đất nước bạn bằng nguồn vốn của chính quốc gia bạn không có nghĩa là chúng ta phải luôn luôn thích nguồn vốn của quốc gia hơn nguồn vốn nước ngoài. Điều này là bởi vì quốc tịch của vốn không phải là điều duy nhất để xác định hành vi của nguồn vốn. Mục đích và khả năng của vốn cũng là vấn đề quan trọng.

Giả sử bạn đang nghĩ đến việc bán công ty ô tô thuộc sở hữu nhà nước đang gặp rắc rối. Lý tưởng nhất là, bạn muốn chủ sở hữu mới sẵn sàng và có khả năng nâng cấp công ty trong thời gian dài. Người mua tiềm năng có khả năng sở hữu công nghệ tốt hơn để thực hiện được điều đó thường là một công ty sản xuất ô tô có uy tín, cho dù là công ty trong nước hay nước ngoài, hơn là một công ty tài chính, chẳng hạn như một quỹ đầu tư cổ phần tư nhân.

Trong những năm gần đây, các quỹ đầu tư cổ phần tư nhân đã thể hiện vai trò ngày càng quan trọng trong các vụ mua lại doanh nghiệp. Mặc dù họ không có chuyên môn thực tế trong các ngành công nghiệp cụ thể, về mặt lý thuyết, họ có thể mua được một công ty trong thời gian dài và thuê các chuyên gia công nghiệp quản lý và yêu cầu họ nâng cao năng lực của công ty. Tuy nhiên, trên thực tế, các quỹ này thường không có ý định nâng cấp các công ty được mua lại trong thời gian dài. Họ mua công ty với mục đích bán chúng đi sau khoảng ba đến năm năm sau khi tái cơ cấu để công ty có khả năng tạo ra lợi nhuận. Việc tái cơ cấu như vậy, do giới hạn về thời gian, thường là liên quan đến việc cắt giảm chi phí (đặc biệt là sa thải người lao động và hạn chế đầu tư dài hạn), hơn là nâng cao năng lực. Chuyển dịch cơ cấu như vậy có khả năng làm tổn hại đến triển vọng dài hạn của công ty bằng cách làm suy yếu khả năng tạo ra tăng trưởng năng suất trong thời gian dài. Trường hợp tệ nhất là, các quỹ đầu tư cổ phần tư nhân có thể mua lại công ty với ý định rõ ràng là tước đoạt tài sản, bán các tài sản có giá trị của một công ty mà không quan tâm đến tương lai lâu dài của nó. Những gì mà Phoenix Venture Holdings nổi tiếng hiện nay đã làm đối với hãng xuất ô tô của Anh Rover, mà họ mua từ BMW, là một ví dụ điển hình về vấn đề này (Những thành viên trong hội đồng quản trị được gọi là “Phoenix Four” đã trở nên đặc biệt nổi tiếng với việc tự thanh toán cho chính họ những khoản tiền lương rất lớn và trả bạn bè của họ khoản lệ phí tư vấn cắt cổ).

Tất nhiên, nói vậy không có nghĩa là các công ty đang hoạt động trong ngành công nghiệp sẽ luôn luôn có ý định nâng cấp công ty được mua lại trong thời gian dài. Khi GM mua lại một loạt các công ty ô tô nước ngoài nhỏ hơn - chẳng hạn như Saab của Thụy Điển và Daewoo của Hàn Quốc - trong suốt một thập kỷ trước khi bị phá sản trong năm 2009, mục đích của nó là dựa vào công nghệ đã được tích lũy bởi các công ty này, chứ không phải nâng cấp chúng (xem Vấn đề 18). Hơn nữa, gần đây sự khác biệt giữa vốn công nghiệp và vốn tài chính đã bị lu mờ, với các công ty công nghiệp như GM và GE, những công ty đã tạo ra nhiều lợi nhuận từ ngành tài chính hơn so với từ ngành công nghiệp (xem Vấn đề 22), do đó, thực tế là các công ty mua lại hoạt động trong một ngành công nghiệp cụ thể không phải

là một đảm bảo của một cam kết lâu dài cho ngành công nghiệp đó.

Vì vậy, nếu một công ty nước ngoài hoạt động trong cùng một ngành công nghiệp mua lại công ty quốc gia của bạn với một cam kết dài hạn nghiêm túc thì việc bán cho công ty đó có thể tốt hơn so với bán cho một quỹ đầu tư cổ phần tư nhân của quốc gia bạn. Tuy nhiên, khi những thứ khác là như nhau thì công ty quốc gia của bạn chắc chắn sẽ hành động theo cách có lợi hơn cho nền kinh tế của quốc gia bạn.

Như vậy, bất chấp những luận điệu khoa trương hoa mỹ về toàn cầu hóa, quốc tịch của công ty vẫn là yếu tố then chốt để quyết định nơi mà những hoạt động trình độ cao, như R & D và hoạch định chiến lược, sẽ được thực hiện. Quốc tịch không phải là yếu tố quyết định duy nhất đối với hành vi của công ty, vì vậy chúng ta cần phải xem xét các yếu tố khác, chẳng hạn như liệu các nhà đầu tư có một thành tích thực sự trong ngành công nghiệp liên quan không và cam kết lâu dài với công ty được mua lại thực sự mạnh như thế nào. Trong khi một sự từ chối mù quáng đối với nguồn vốn nước ngoài là sai lầm, thì sẽ rất ngây thơ khi thiết lập các chính sách kinh tế dựa vào ảo tưởng rằng vốn không còn nguồn gốc quốc gia nữa. Tóm lại, những quan sát được phát hiện muộn của Lord Mandelson hóa ra lại có một cơ sở nghiêm túc trong thực tế.

Vấn đề thứ 9: Chúng ta không sống trong thời kỳ hậu công nghiệp

Những điều họ nói với bạn

Nền kinh tế của chúng ta về cơ bản đã được chuyển đổi trong vài thập kỷ qua. Đặc biệt là tại các nước giàu, nền công nghiệp sản xuất, từng là động lực của chủ nghĩa tư bản, giờ đây không còn quan trọng nữa. Với xu hướng tự nhiên của nhu cầu (tương đối) đối với các loại hình dịch vụ đang tăng lên cùng với sự thịnh vượng và với sự gia tăng của dịch vụ dựa trên tri thức năng suất cao (như ngân hàng và tư vấn quản lý), các ngành công nghiệp sản xuất đã lâm vào tình trạng suy giảm ở tất cả các các nước giàu. Các nước này đã bước vào thời kỳ "hậu công nghiệp", nơi mà hầu hết mọi người làm việc trong các ngành dịch vụ và hầu hết sản lượng đầu ra đều là các dịch vụ. Sự suy giảm của sản xuất không chỉ là một điều tự nhiên mà chúng ta không cần phải lo lắng, nó còn là một điều chúng ta thực sự nên ăn mừng. Với sự gia tăng của các dịch vụ dựa vào tri thức, việc bỏ qua những hoạt động sản xuất đang chịu số phận bi đát này và đi tắt đón đầu để thẳng tiến vào một nền kinh tế hậu công nghiệp dựa vào dịch vụ có thể tốt hơn ngay cả đối với một số nước đang phát triển.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Chúng ta có thể đang sống trong một xã hội hậu công nghiệp xét theo khía cạnh là hầu hết chúng ta làm việc trong các cửa hàng và các văn phòng, chứ không phải là trong các nhà máy. Nhưng chúng ta đã không bước vào một giai đoạn phát triển hậu công nghiệp theo nghĩa là ngành công nghiệp đã trở nên không quan trọng. Hầu hết (mặc dù không phải tất cả) sự suy giảm của ngành sản xuất trong tổng sản lượng đầu ra không phải là do giảm tuyệt đối số lượng hàng hóa công nghiệp được sản xuất ra mà do sự giảm giá của các hàng hóa này so với giá của các dịch vụ. Điều này xảy ra là do sự tăng trưởng nhanh hơn trong năng suất của ngành sản xuất (sản lượng đầu ra trên một đơn vị đầu vào). Hiện nay, mặc dù xu hướng giảm công nghiệp hóa chủ yếu do sự tăng trưởng năng suất chênh lệch giữa các ngành, và do đó có thể không gây ảnh hưởng tiêu cực cho chính bản thân nó, nhưng nó lại có những hậu quả tiêu cực cho sự tăng trưởng năng suất của toàn bộ nền kinh tế và cán cân thanh toán, điều mà chúng ta không thể lơ là. Như đối với ý tưởng rằng các nước đang phát triển có thể bỏ qua phần lớn giai đoạn công nghiệp hóa và bước thẳng vào giai đoạn hậu công nghiệp, đó là một ảo tưởng. Phạm vi giới hạn của chúng đối với tăng trưởng năng suất khiến các ngành dịch vụ trở thành một công cụ không mấy hiệu quả đối với tăng trưởng. Khả năng thương mại không bị giới hạn về vị trí địa lý thấp của các ngành dịch vụ có nghĩa là nền kinh tế dựa vào dịch vụ sẽ có năng lực xuất khẩu thấp hơn. Kim ngạch xuất khẩu thấp hơn có nghĩa là khả năng mua công nghệ tiên tiến từ nước ngoài yếu hơn, từ đó dẫn đến sự tăng trưởng chậm.

Có thứ gì không được sản xuất tại Trung Quốc không?

Một ngày, Jin-Gyu, con trai chín tuổi của tôi (vâng, đó là cậu "con trai sáu tuổi của tôi" đã xuất hiện trong cuốn *Bad Samaritans* trước đây của tôi - cháu thực sự là một diễn viên đa năng) đã đến và hỏi tôi: "Bố ơi, có thứ gì đó không được sản xuất tại Trung Quốc không?" Tôi đã nói với cháu rằng, có, trông thì có vẻ như vậy, nhưng các quốc gia khác vẫn sản xuất hàng hóa. Sau đó tôi cố gắng lấy một ví dụ. Tôi đã đề cập đến chiếc bảng điều khiển trò chơi Nintendo Dsi "Nhật Bản" của cháu, nhưng sau đó tôi nhớ ra là đã thấy dòng chữ "Sản xuất tại Trung Quốc" ở trên đó. Tôi nói với cháu rằng một số điện thoại di động và TV màn hình phẳng được sản xuất tại Hàn Quốc, nhưng tôi không thể nghĩ ra nhiều thứ khác mà một đứa trẻ chín tuổi có thể nhận biết được (cháu vẫn còn quá nhỏ đối với những thứ như BMW). Không có gì đáng ngạc nhiên khi Trung Quốc hiện nay được gọi là "công xưởng của thế giới".

Thật khó tin, nhưng cụm từ "công xưởng của thế giới" ban đầu được đặt cho Anh, mà theo Nicolas Sarkozy, Tổng thống Pháp, ngày nay đã "không có ngành công nghiệp nữa". Đã phát động thành công cuộc Cách mạng Công nghiệp trước các nước khác, nước Anh trở thành một cường quốc công nghiệp

có tầm ảnh hưởng lớn vào khoảng giữa thế kỷ thứ XIX. Điều này khiến Anh cảm thấy đủ tự tin để hoàn toàn tự do hóa nền thương mại của mình (xem Vấn đề thứ 7). Năm 1860, Anh sản xuất 20% tổng sản lượng sản xuất trên thế giới. Năm 1870, nước này chiếm 46% thương mại thế giới về hàng hóa công nghiệp. Trong khi đó, tỷ trọng của Trung Quốc hiện nay trong tổng số hàng xuất khẩu của cả thế giới chỉ chiếm khoảng 17% (năm 2007), mặc dù tất cả mọi thứ dường như được sản xuất ở Trung Quốc, từ đó bạn có thể tưởng tượng được mức độ thống trị của Anh lúc đó như thế nào.

Tuy nhiên, vị trí đỉnh cao của Anh chỉ được duy trì trong một thời gian rất ngắn. Khi đã tự do hóa thương mại hoàn toàn vào khoảng năm 1860, vị trí tương đối của nước này bắt đầu giảm từ những năm 1880 khi các nước như Mỹ và Đức nhanh chóng bắt kịp. Nó bị mất vị trí dẫn đầu trong hệ thống xếp hạng của ngành công nghiệp thế giới vào thời kỳ Chiến tranh Thế giới Thứ nhất, nhưng sự thống trị của ngành sản xuất trong nền kinh tế Anh vẫn tiếp tục trong một thời gian dài sau đó. Cho đến đầu những năm 1970, cùng với Đức, Anh là một trong số các nước có tỷ lệ lao động trên tổng số lao động làm trong ngành công nghiệp cao nhất thế giới, khoảng 35%. Vào thời điểm đó, Anh là nền kinh tế sản xuất hoàn hảo, xuất khẩu hàng hóa công nghiệp và nhập khẩu lương thực, nhiên liệu và nguyên liệu thô. Thặng dư cán cân thương mại của ngành sản xuất (khối lượng hàng xuất khẩu của ngành công nghiệp trừ đi khối lượng hàng nhập khẩu của ngành công nghiệp) liên tục duy trì ở mức từ 4% đến 6% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trong những năm 1960 và 70.

Tuy nhiên, từ những năm 1970, lĩnh vực sản xuất công nghiệp của Anh đã bị thu hẹp nhanh chóng. Sản lượng sản xuất công nghiệp từng chiếm 37% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Anh vào năm 1950. Hiện nay, tỷ lệ này chỉ còn khoảng 13%. Tỷ lệ lao động trong ngành sản xuất so với tổng số lao động đã giảm từ khoảng 35% trong đầu thập niên 1970 xuống chỉ còn hơn 10%.[25] Vị thế của Anh trong nền thương mại quốc tế cũng đã thay đổi đáng kể. Hiện nay, Anh có tỷ lệ thâm hụt cán cân thương mại trong ngành công nghiệp vào khoảng 2-4% GDP mỗi năm. Điều gì đã xảy ra? Anh có nên lo lắng không?

Ý kiến chủ yếu là không có gì phải lo lắng. Trước hết, không phải Anh là nước duy nhất xảy ra tình trạng này. Nhiều nhà bình luận đã nói rằng tỷ lệ sản lượng và lao động trong ngành sản xuất công nghiệp giảm - một hiện tượng được gọi là xu hướng giảm công nghiệp hóa - là một sự xuất hiện tự nhiên, phổ biến ở tất cả các nước giàu (đã được khẳng định mạnh mẽ trong trường hợp Anh tìm ra dầu ở Biển Bắc). Nhiều người tin rằng điều này xảy ra bởi vì khi trở nên giàu có hơn thì mọi người bắt đầu có nhu cầu về dịch vụ nhiều hơn nhu cầu về hàng hóa. Với nhu cầu giảm, việc ngành sản xuất co lại và đất nước bước vào giai đoạn hậu công nghiệp là điều tự nhiên. Nhiều người thực sự ăn mừng với sự gia tăng của dịch vụ. Theo họ, gần đây việc mở rộng các dịch vụ dựa trên tri thức với sự gia tăng năng suất nhanh chóng - chẳng hạn như tài chính, tư vấn, thiết kế, các dịch vụ máy tính và thông tin, Nghiên cứu và Phát triển (R & D) - có nghĩa là các dịch vụ có thay thế ngành sản xuất trong vai trò là động cơ của tăng trưởng, ít nhất là ở các nước giàu. Sản xuất là một hoạt động cấp thấp mà chỉ các nước đang phát triển như Trung Quốc mới thực hiện.

Máy vi tính và cắt tóc: Tại sao xu hướng giảm công nghiệp hóa xảy ra

Chúng ta đã thực sự bước vào thời kỳ hậu công nghiệp chưa? Ngành sản xuất hiện nay là không tương xứng? Các câu trả lời là: "chỉ ở một số khía cạnh", và "không". Không thể phủ nhận rằng tỷ lệ lao động ở các nước giàu làm việc trong các nhà máy thấp hơn nhiều so với trước đây. Đã có một thời kỳ vào cuối XIX và đầu thế kỷ thứ XX khi mà ở một số nước (đặc biệt là Anh và Bỉ) khoảng 40% số người lao động tham gia vào ngành sản xuất. Hiện nay, tỷ lệ này là cao nhất là 25%, và ở một số nước (đặc biệt là Mỹ, Canada, và Anh) chỉ còn 15%.

Với ít người (xét về tỷ lệ) làm việc trong các nhà máy như vậy, bản chất của xã hội đã thay đổi. Chúng ta được hình thành một phần bởi những kinh nghiệm làm việc của chúng ta (một điểm mà hầu hết các nhà kinh tế học không nhận ra), do đó, vấn đề chúng ta làm việc ở đâu và làm như thế nào ảnh hưởng đến vấn đề chúng ta là ai. So với công nhân nhà máy, các nhân viên văn phòng và nhân viên bán hàng làm công việc thủ công ít hơn nhiều, và không phải làm việc với các băng truyền và các máy móc khác, có quyền kiểm soát quá trình lao động của mình nhiều hơn. Công nhân nhà máy hợp tác chặt chẽ

hơn với các đồng nghiệp của mình cả trong công việc lẫn ngoài công việc, đặc biệt là thông qua các hoạt động công đoàn. Ngược lại, những người làm việc trong cửa hàng và các văn phòng có xu hướng làm việc cá nhân và không được tổ chức thành công đoàn. Nhân viên bán hàng và một số nhân viên văn phòng tương tác trực tiếp với khách hàng, trong khi các công nhân nhà máy không bao giờ nhìn thấykhách hàng của họ. Tôi chưa đủ kiến thức chuyên môn của một nhà xã hội học hoặc một nhà tâm lý học để nói bất cứ điều gì sâu sắc về vấn đề này, nhưng tất cả điều này có nghĩa mà mọi người ở các nước giàu ngày nay không chỉ làm việc khác nhau nhau mà còn khác so với ông bà và cha mẹ họ. Bằng cách này, các nước giàu hiện nay đã trở thành xã hội hậu công nghiệp xét theo khía cạnh xã hội.

Tuy nhiên, họ đã không trở thành xã hội hậu công nghiệp xét theo khía cạnh kinh tế. Sản xuất vẫn còn đóng vai trò hàng đầu trong nền kinh tế của họ. Để thấy rõ điều này, trước tiên chúng ta cần phải hiểu lý do tại sao xu hướng giảm công nghiệp hóa xảy ra tại các nước giàu.

Một phần nhỏ nhưng rất quan trọng của xu hướng giảm công nghiệp hóa là do ảo giác quang học, theo nghĩa là nó phản ánh những thay đổi trong phân loại thống kê hơn là những thay đổi trong hoạt động thực sự. Ảo giác đó là do việc thuê nhân công bên ngoài trong một số hoạt động, những hoạt động thực sự là các dịch vụ xét về bản chất tự nhiên của chúng, nhưng từng được tạo ra bởi các công ty sản xuất và do đó được phân loại là đầu ra của sản xuất (ví dụ như ăn uống, lau dọn, hỗ trợ kỹ thuật). Khi chúng được thuê ngoài, sản lượng đầu ra được thống kê của dịch vụ tăng mà không có sự gia tăng thực sự trong các hoạt động dịch vụ. Mặc dù không có ước tính đáng tin cậy về mức độ của nó, nhưng các chuyên gia đồng ý rằng việc thuê nhân công bên ngoài là một nguyên nhân đáng kể của xu hướng giảm công nghiệp hóa ở Mỹ và Anh, đặc biệt là trong những năm 1980. Bên cạnh những ảnh hưởng của việc thuê nhân công bên ngoài, mức độ co lại của ngành sản xuất cũng tăng lên bởi cái được gọi là các ảnh hưởng của việc tái phân loại.[26] Một báo cáo của chính phủ Vương quốc Anh ước tính sự sụt giảm nhân công trong ngành sản xuất từ năm 1998 đến năm 2006 tại Vương quốc Anh có thể lên đến 10% tại một số công ty sản xuất, nhận thấy hoạt động dịch vụ của họ ngày càng chiếm ưu thế hơn, áp dụng với các Cơ quan thống kê chính phủ được phân loại lại thành các công ty dịch vụ, ngay cả khi họ vẫn còn tham gia vào một số hoạt động sản xuất.

Một nguyên nhân thực sự của xu hướng giảm công nghiệp hóa gần đây đã thu hút nhiều sự chú ý. Đó là sự gia tăng nhập khẩu hàng hóa công nghiệp từ các nước đang phát triển có chi phí thấp, đặc biệt là Trung Quốc. Cho dù nó có vẻ đáng chú ý như thế nào, nó không phải là lời giải thích chính cho xu hướng giảm công nghiệp hóa ở các nước giàu. Xuất khẩu của Trung Quốc đã không gây tác động thực sự cho đến cuối những năm 1990 trong khi quá trình giảm công nghiệp hóa - đã bắt đầu từ những năm 1970 ở hầu hết các nước giàu. Hầu hết các ước tính cho thấy sự nổi lên của Trung Quốc như là một công xưởng của thế giới cho đến nay chỉ có thể giải thích khoảng 20% xu hướng giảm công nghiệp hóa đã xảy ra tại các nước giàu.

Nhiều người nghĩ rằng 80% còn lại có thể được giải thích chủ yếu qua xu hướng tự nhiên của nhu cầu (tương đối) đối với các loại hàng hóa được sản xuất công nghiệp đã suy giảm so với sự thịnh vượng đang gia tăng. Tuy nhiên, xem xét kỹ hơn chúng ta thấy rằng ảnh hưởng của nhu cầu này thực sự là rất nhỏ. Có vẻ như là phần thu nhập của chúng ta chi cho các dịch vụ nhiều hơn không phải vì chúng ta đang hưởng thụ nhiều dịch vụ hơn xét một cách tuyệt đối, mà chủ yếu là do, xét một cách tương đối, dịch vụ đang trở nên đắt đỏ hơn bao giờ hết.

Với số tiền (đã điều chỉnh theo lạm phát) mà bạn chi cho một máy tính mười năm trước đây, giờ đây bạn có thể mua được ba, hoặc bốn chiếc máy tính có tốc độ tính toán bằng hoặc thậm chí lớn hơn (và chắc chắn là kích thước nhỏ hơn). Kết quả là, bạn có thể có hai, thay vì chỉ một máy tính. Tuy nhiên, ngay cả với hai chiếc máy tính, phần thu nhập mà bạn chi tiêu cho các máy tính đã giảm khá nhiều (với lập luận này, tôi giả định rằng thu nhập của bạn, sau khi được điều chỉnh theo lạm phát, là như nhau). Ngược lại, bạn có thể nhận được số lượt cắt tóc giống như mười năm trước (nếu tóc trên đỉnh đầu bạn không mỏng đi). Giá của mỗi lần cắt tóc có thể tăng lên một chút, do đó, tỷ lệ thu nhập của bạn dành cho việc cắt tóc là nhiều hơn so với mười năm trước đây. Kết quả là có vẻ như bạn đang chi tiêu một phần thu nhập lớn hơn (nhỏ hơn) của mình vào việc cắt tóc (máy tính) so với trước đây, nhưng thực tế là so với trước đây, bạn đang thực sự chi tiêu cho máy tính nhiều hơn trong khi chi tiêu cho cắt tóc là tương đương.

Trên thực tế, nếu bạn điều chỉnh cho những thay đổi về mức giá tương đối (hoặc sử dụng thuật ngữ chuyên môn là nếu bạn đo mọi thứ bằng mức giá cố định), sự suy giảm của ngành sản xuất ở các nước giàu ít hơn nhiều so với vẻ bề ngoài của nó. Ví dụ, trong trường hợp của nước Anh, tỷ trọng của ngành sản xuất trong tổng sản lượng, mà không tính đến những ảnh hưởng của mức giá tương đối (thuật ngữ chuyên môn là giá hiện hành) đã giảm hơn 40% trong giai đoạn 1955 - 1990 (từ 37% xuống 21%). Tuy nhiên, khi xem xét ảnh hưởng của giá tương đối, mức giảm chỉ hơn 10% (từ 27% xuống 24%).[27] Nói cách khác, ảnh hưởng của nhu cầu thực sự - đó là ảnh hưởng của nhu cầu sau khi xem xét những thay đổi giá tương đối - là nhỏ.

Vậy, tại sao giá cả tương đối của hàng hóa công nghiệp lại đang giảm xuống? Đó là bởi vì ngành sản xuất có xu hướng tăng năng suất nhanh hơn so với ngành dịch vụ. Khi sản lượng đầu ra của ngành sản xuất tăng nhanh hơn sản lượng của ngành dịch vụ, giá cả của các hàng hoá được sản xuất công nghiệp so với giá cả dịch vụ giảm. Trong ngành sản xuất, nơi mà việc cơ giới hóa và sử dụng các quy trình hóa học dễ dàng hơn nhiều, việc nâng cao năng suất càng dễ dàng hơn so với ngành dịch vụ. Ngược lại, xét về bản chất của chúng thì nhiều hoạt động dịch vụ vốn đã không thể tăng năng suất mà *không làm giảm chất lượng của sản phẩm*.

Trong một số trường hợp, sự gia tăng về năng suất sẽ phá hủy chính sản phẩm. Nếu một tứ tấu đàn dây chơi một bản nhạc hai mươi bảy phút trong vòng chín phút, liệu bạn có thể nói rằng năng suất của nhóm đã tăng gấp ba lần?

Đối với một số dịch vụ khác, năng suất biểu kiến cao hơn là nguyên nhân của tình trạng giảm chất lượng sản phẩm. Một giáo viên có thể nâng cao năng suất biểu kiến của mình lên bốn lần bằng cách tăng số học sinh trong lớp học của cô lên bốn lần, nhưng chất lượng “sản phẩm” của cô đã bị giảm sút bởi thực tế rằng cô không thể quan tâm nhiều đến từng cá nhân học sinh như trước đây. Rất nhiều trường hợp nâng cao năng suất dịch vụ bán lẻ ở các nước như Mỹ và Anh đã được đánh đổi bằng việc hạ thấp chất lượng của chính dịch vụ bán lẻ đó trong khi bề ngoài là cung cấp giày, ghế sofa và táo rẻ hơn: tại các cửa hàng giày số lượng nhân viên bán hàng ít hơn, vì vậy bạn chờ đợi hai mươi phút thay vì năm phút; bạn phải chờ đợi bốn tuần, thay vì hai tuần để được giao chiếc sofa mới và có lẽ bạn cũng phải mất một ngày làm việc bởi vì họ sẽ chỉ giao hàng “từ 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều”; bạn mất nhiều thời gian hơn nhiều so với trước kia để lái xe tới siêu thị mới và đi bộ qua các lối đi dài hơn khi bạn đến được đó, bởi vì những quả táo rẻ hơn so với những quả táo trong siêu thị cũ chỉ vì siêu thị mới nằm ở một nơi xa xôi hẻo lánh và và do đó có thể có diện tích mặt sàn rộng hơn.

Có một số hoạt động dịch vụ, chẳng hạn như ngân hàng, có phạm vi tăng năng suất lớn hơn so với các dịch vụ khác. Tuy nhiên, như đã được thể hiện trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, phần lớn sự tăng trưởng năng suất trong những hoạt động này không phải do sự gia tăng thực sự về năng suất của họ (ví dụ, giảm chi phí giao dịch do máy tính tốt hơn) mà do những đổi mới tài chính đã che khuất (chứ không phải là thực sự làm giảm) các rủi ro của tài sản tài chính, theo đó khiến cho lĩnh vực tài chính phát triển một cách nhanh chóng nhưng không bền vững (xem Vấn đề 22).

Tóm lại, tỷ trọng của ngành sản xuất trong tổng sản lượng quốc dân ở các nước giàu giảm chủ yếu không phải là do giảm nhu cầu (tương đối) đối với hàng hoá công nghiệp như nhiều người nghĩ. Nguyên nhân chủ yếu cũng không phải là do sự gia tăng xuất khẩu hàng công nghiệp từ Trung Quốc và các nước đang phát triển khác, mặc dù nó có tác động lớn đối với một số lĩnh vực. Thay vào đó chính sự giảm giá tương đối của hàng hoá công nghiệp do tăng trưởng năng suất nhanh hơn trong lĩnh vực sản xuất là động lực chính của quá trình giảm công nghiệp hóa. Như vậy, trong khi các công dân của những nước giàu có thể đang sống trong các xã hội hậu công nghiệp xét về mặt *việc làm* của họ, tầm quan trọng của ngành sản xuất xét về mặt *sản xuất* trong các nền kinh tế này đã không bị xóa bỏ đến mức chúng ta có thể tuyên bố một thời kỳ hậu công nghiệp.

Chúng ta có nên lo lắng về xu hướng giảm công nghiệp hóa?

Nhưng nếu xu hướng giảm công nghiệp hóa do sự năng động trong ngành sản xuất của một quốc gia, thì đó không phải là một điều tốt ư? Không nhất thiết. Trên thực tế, xu hướng giảm công nghiệp hóa chủ yếu do *tính năng động tương đối* của khu vực sản xuất so với khu vực dịch vụ không cho chúng ta biết bất cứ điều gì về việc nó đang hoạt động hiệu quả như thế nào so với ngành sản xuất ở các nước

khác. Nếu khu vực sản xuất của một đất nước có mức tăng trưởng năng suất chậm hơn hơn so với khu vực sản xuất ở các nước khác, nó sẽ mất đi tính cạnh tranh quốc tế trong ngắn hạn, dẫn đến các vấn đề về cán cân thanh toán và về lâu về dài nó sẽ làm giảm các tiêu chuẩn sống. Nói cách khác, xu hướng giảm công nghiệp hóa có thể kèm theo một trong hai khả năng hoặc là thành công hoặc là thất bại về mặt kinh tế. Các quốc gia không nên bị ru ngủ với một cảm giác an toàn giả bởi thực tế rằng xu hướng giảm công nghiệp hóa là do tính năng động *tương đối* của khu vực sản xuất, thậm chí khi một khu vực sản xuất rất không năng động theo tiêu chuẩn quốc tế, có thể (và thường) năng động hơn so với ngành dịch vụ của chính quốc gia đó.

Cho dù khu vực sản xuất của một quốc gia có năng động theo tiêu chuẩn quốc tế hay không, tình trạng thu hẹp tỷ trọng tương đối của ngành sản xuất cũng có tác động tiêu cực đến tăng trưởng năng suất. Khi nền kinh tế bị chi phối bởi khu vực dịch vụ, khu vực có tăng trưởng năng suất chậm hơn, thì tăng trưởng năng suất của toàn bộ nền kinh tế sẽ chậm lại. Nếu chúng ta không tin (như một số người đã tin) rằng các nước trải qua quá trình giảm công nghiệp hóa hiện nay đủ giàu có để không cần phải tăng năng suất nữa thì việc năng suất giảm là một vấn đề mà các nước nên lo lắng - hoặc ít nhất là chính họ phải dung hòa với nó.

Xu hướng giảm công nghiệp hóa cũng anh hưởng tiêu cực đến cán cân thanh toán của một quốc gia bởi vì các ngành dịch vụ vốn đã khó xuất khẩu hơn so với hàng hóa công nghiệp. Thâm hụt cán cân thanh toán đồng nghĩa với đất nước này không thể "thu được lãi" trên thế giới. Tất nhiên, một quốc gia có thể ngăn được tình trạng này thông qua vay vốn nước ngoài trong một thời gian ngắn, nhưng cuối cùng nó sẽ phải phá giá đồng nội tệ, từ đó làm giảm khả năng nhập khẩu của mình và theo đó là giảm mức sống.

Căn nguyên của khả năng thương mại không bị giới hạn bởi vị trí địa lý thấp của ngành dịch vụ nằm ở thực tế là, không giống như các hàng hoá công nghiệp có thể được vận chuyển tới bất cứ nơi nào trên thế giới, hầu hết các dịch vụ đòi hỏi các nhà cung cấp và người tiêu dùng phải ở trong cùng một vị trí. Chưa ai tìm ra cách để cung cấp dịch vụ cắt tóc hay dọn dẹp nhà cửa từ xa. Rõ ràng, vấn đề này sẽ được giải quyết nếu nhà cung cấp dịch vụ (thợ làm tóc hoặc người dọn nhà trong các ví dụ trên) có thể chuyển đến đất nước của khách hàng, nhưng trong hầu hết các trường hợp, điều đó đồng nghĩa với việc nhập cư, việc mà hầu hết các nước đang hạn chế rất nhiều (xem Vấn đề 3). Căn cứ vào điều này, tỷ trọng ngành dịch vụ trong nền kinh tế tăng lên có nghĩa là đất nước này, với những thứ khác không thay đổi, sẽ có kim ngạch xuất khẩu thấp hơn. Trừ khi xuất khẩu hàng hóa công nghiệp tăng không đáng kể, các quốc gia sẽ không thể trả tiền cho cùng một lượng hàng nhập khẩu như trước đây. Nếu xu hướng giảm công nghiệp hóa là một hiện tượng tiêu cực đi kèm với khả năng cạnh tranh quốc tế suy yếu, các vấn đề về cán cân thanh toán có thể còn nghiêm trọng hơn, vì lĩnh vực sản xuất khi đó sẽ không có khả năng để tăng xuất khẩu.

Không phải tất cả các dịch vụ đều mang tính phi ngoại thương như nhau. Dịch vụ dựa trên tri thức mà tôi đã đề cập ở trên - ngân hàng, tư vấn, kỹ thuật, vv có tính ngoại thương rất cao. Ví dụ, ở Anh kể từ những năm 1990, xuất khẩu của các dịch vụ dựa vào tri thức đã đóng một vai trò quan trọng trong việc bù vào khoảng thâm hụt trong cán cân thanh toán do xu hướng giảm công nghiệp hóa (và sự suy giảm trong xuất khẩu dầu Biển Bắc, hoạt động vừa đủ để cứu nước này khỏi các hậu quả tiêu cực của xu hướng giảm công nghiệp hóa đối với cán cân thanh toán trong thập niên 1980).

Tuy nhiên, ngay cả ở Anh, nước tiên tiến nhất trong xuất khẩu các dịch vụ dựa trên tri thức, thặng dư cán cân thanh toán được tạo ra bởi những dịch vụ này vẫn dưới mức 4% GDP, chỉ đủ để trang trải cho thâm hụt thương mại trong ngành sản xuất của đất nước. Với việc tăng cường điều tiết tài chính toàn cầu như một hệ quả của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008, có lẽ trong tương lai Anh sẽ không thể thể duy trì cán cân thương mại trong khu vực tài chính và dịch vụ dựa trên tri thức ở mức như hiện nay. Trong trường hợp của Mỹ, được cho là một mô hình kinh tế hậu công nghiệp khác, thặng dự thương mại trong các ngành dịch vụ dựa trên tri thức thực sự thấp hơn 1% GDP - không đủ để bù đắp cho thâm hụt thương mại trong ngành sản xuất của mình, khoảng 4% của GDP.[28] Mỹ có thể duy trì mức thâm hụt thương mại trong ngành sản xuất lớn như vậy bởi vì nó có thể vay rất nhiều từ nước ngoài - một khả năng có thể chỉ giảm trong những năm tới, bất chấp những thay đổi trong nền kinh tế thế giới - chứ không phải vì khu vực dịch vụ bù vào các khoản thâm hụt đó, như trong trường hợp của Anh. Hơn nữa, những thế mạnh của Mỹ và Anh trong các ngành dịch vụ dựa vào tri thức có thể được

duy trì theo thời gian hay không còn chưa chắc chắn. Trong các ngành dịch vụ như kỹ thuật và thiết kế, nơi mà những hiểu biết thu được từ quá trình sản xuất là rất quan trọng, nền tảng công nghiệp suy giảm liên tục sẽ dẫn đến suy giảm chất lượng sản phẩm (dịch vụ) và hậu quả là gây ra tổn thất kim ngạch xuất khẩu lớn hơn.

Nếu trong dài hạn, Anh và Mỹ - hai nước được coi là phát triển nhất trong các ngành dịch vụ dựa vào tri thức - không thể đạt đáp ứng các nhu cầu về cán cận thanh toán thông qua xuất khẩu của các dịch vụ này, chắc chắn rằng các quốc gia khác cũng không thể.

Những ảo tưởng về hậu công nghiệp

Tin rằng xu hướng giảm công nghiệp hóa là kết quả của sự thay đổi động cơ tăng trưởng của chúng ta từ sản xuất sang các dịch vụ, một số người lập luận rằng các nước đang phát triển có thể bỏ qua phần lớn giai đoạn công nghiệp và chuyển trực tiếp sang nền kinh tế dịch vụ. Đặc biệt với sự gia tăng phát triển dịch vụ ở nước ngoài, quan điểm này đã trở nên rất phổ biến ở một số nhà quan sát của Ấn Độ. Họ nói rằng tại sao không chuyển thẳng từ nông nghiệp sang dịch vụ, bỏ qua tất cả những ngành công nghiệp gây ô nhiễm môi trường? Theo lập luận đó, nếu Trung Quốc là "công xưởng của thế giới", Ấn Độ sẽ cố gắng trở thành "văn phòng của thế giới".

Tuy nhiên, đó là một ảo tưởng khi nghĩ rằng một quốc gia nghèo có thể phát triển chủ yếu dựa vào khu vực dịch vụ. Như đã được chỉ ra trước đó, khu vực sản suất có năng suất vốn đã tăng trưởng nhanh hơn so với khu vực dịch vụ. Rõ ràng, có một số ngành dịch vụ có tiềm năng tăng năng suất nhanh, đặc biệt là các dịch vụ dựa vào tri thức mà tôi đã đề cập ở trên. Tuy nhiên, đây là những hoạt động dịch vụ chủ yếu phục vụ các công ty sản xuất, vì vậy rất khó để phát triển các ngành dịch vụ này mà trước tiên không phát triển một nền sản xuất hùng mạnh. Nếu ngay từ đầu sự phát triển của bạn chủ yếu dựa vào ngành dịch vụ thì tỷ lệ tăng trưởng năng suất lâu dài của bạn sẽ chậm hơn nhiều so với khi bạn dựa vào ngành sản xuất.

Hơn nữa, chúng ta đã thấy rằng do các ngành dịch vụ có tính ngoại thương ít hơn nhiều, các nước chuyên về dịch vụ có khả năng phải đối mặt với các vấn đề nghiêm trọng về cán cận thanh toán nhiều hơn nhiều so với các quốc gia chuyên về sản xuất. Điều này ảnh hưởng rất xấu đến sự phát triển đất nước, nơi mà các vấn đề về cán cân thanh toán sẽ làm giảm tiêu chuẩn sống trong dài hạn. Tuy nhiên, nó gây phương hại nghiêm trọng cho các nước đang phát triển. Vấn đề là, để phát triển, một nước đang phát triển phải nhập khẩu công nghệ cao cấp từ nước ngoài (hoặc là dưới hình thức nhập khẩu máy móc hoặc là dưới hình thức chuyển giao công nghệ). Vì vậy, khi gặp rắc rối về cán cân thanh toán, khả năng để nước này nâng cấp và phát triển nền kinh tế bằng cách triển khai công nghệ cao cấp bị cản trở. Khi tôi nói những điều tiêu cực về sự phát triển kinh tế chiến lược dựa trên dịch vụ này, một số bạn có thể nói: vậy các nước như Thụy Sĩ và Singapore thì sao? Họ không phát triển dựa vào các ngành dịch vụ sao?

Tuy nhiên, các nền kinh tế này cũng không giống như những gì người ta đã báo cáo. Trên thực tế, họ là những điển hình thành công trong lĩnh vực sản xuất. Ví dụ, nhiều người nghĩ rằng Thụy Sĩ sống nhờ vào những khoản tiền ăn cắp được những kẻ độc tài trong Thế giới Thứ ba gửi tại các ngân hàng của nước này hoặc bằng cách bán chuông đeo cổ bò và đồng hồ cúc cu cho khách du lịch Nhật Bản và Mỹ, nhưng thực ra đây là một trong những nền kinh tế công nghiệp phát triển nhất trên thế giới. Chúng ta không thấy nhiều sản phẩm được sản xuất tại Thụy Sĩ, bởi vì đất nước này nhỏ (khoảng 7 triệu người), điều này khiến cho tổng số tiền thu được từ hàng hoá sản xuất tại Thụy Sĩ khá nhỏ, và bởi vì các nhà sản xuất ở đây chuyên sản xuất các loại hàng hoá như máy móc và hóa chất công nghiệp, chứ không phải là hàng tiêu dùng, thứ mà dễ nhận thấy hơn. Nhưng tính theo đầu người, Thụy Sĩ có sản lượng công nghiệp cao nhất trên thế giới (nó có thể đứng thứ hai sau Nhật Bản, tùy thuộc vào năm và dữ liệu mà bạn dựa vào). Singapore cũng là một trong năm nền kinh tế công nghiệp hóa nhất trên thế giới (một lần nữa, được tính bằng giá trị gia tăng trong ngành sản xuất theo đầu người). Phần Lan và Thụy Điển là hai nước còn lại của nhóm năm nước công nghiệp hóa hàng đầu này. Trên thực tế, trừ một số ít những nơi như Seychelles, nơi có số dân rất nhỏ và các nguồn tài nguyên thiên nhiên đặc biệt dành cho du lịch (85.000 dân với thu nhập bình quân đầu người khoảng 9000 đô la), cho đến nay không một quốc gia nào đạt được ngay cả một mức sống khá (chưa nói đến mức sống cao) dựa vào dịch vụ và trong tương lai sẽ không nước nào làm như vậy.

Tóm lại, ngay cả các nước giàu cũng không hoàn toàn trở thành những nước hậu công nghiệp. Trong khi hầu hết mọi người ở những quốc gia này không làm việc trong các nhà máy nữa, tầm quan trọng của khu vực sản xuất trong hệ thống sản xuất của họ không giảm sút nhiều, một khi chúng ta xem xét kỹ những ảnh hưởng của mức giá tương đối. Nhưng cho dù xu hướng giảm công nghiệp hóa không nhất thiết phải là một dấu hiệu của sự suy giảm công nghiệp (mặc dù nó có thể), nó cũng có những ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng năng suất lâu dài và cán cân thanh toán, mà cả hai vấn đề này đều cần được quan tâm. Ảo tưởng rằng chúng ta đang sống trong một thời kỳ hậu công nghiệp đã khiến nhiều chính phủ bỏ qua các hậu quả tiêu cực của xu hướng giảm công nghiệp hóa.

Đối với các nước đang phát triển, đó sẽ là một ảo tưởng khi nghĩ rằng họ có thể bỏ qua thời kỳ công nghiệp hóa và xây dựng sự thịnh vượng của quốc gia dựa vào các ngành dịch vụ. Hầu hết các dịch vụ có tăng trưởng năng suất chậm và hầu hết các dịch vụ có sự tăng trưởng năng suất cao là các dịch vụ không thể phát triển nếu không có một ngành sản xuất hùng mạnh. Khả năng thương mại không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý thấp của các dịch vụ có nghĩa là một nước đang phát triển chuyên về dịch vụ sẽ phải đối mặt với một số vấn đề về cán cân thanh toán lớn hơn. Đối với một nước đang phát triển, điều này đồng nghĩa với giảm khả năng phát triển nền kinh tế. Những ảo tưởng về thời kỳ hậu công nghiệp không những có hại đối với các nước giàu, mà còn rất nguy hiểm cho các nước đang phát triển.

Vấn đề thứ 10: Mỹ không có mức sống cao nhất trên thế giới

Những điều họ nói với bạn

Mặc dù gặp phải các vấn đề kinh tế gần đây, Hoa Kỳ vẫn được hưởng mức sống cao nhất trên thế giới. Theo tỷ giá hối đoái trên thị trường, có một số quốc gia có thu nhập bình quân đầu người cao hơn so với Mỹ. Tuy nhiên, nếu chúng ta xem xét thực tế rằng cùng đồng đô la (hoặc bất cứ loại tiền tệ phổ biến nào mà chúng ta lựa chọn) có thể mua được nhiều hàng hóa và dịch vụ ở Mỹ hơn so với ở các nước giàu khác, thì Mỹ hóa ra lại có mức sống cao nhất thế giới, trừ đất nước nhỏ bé Luxemburg. Đây là lý do tại sao các nước khác đang tìm cách cạnh tranh với Mỹ, minh họa tính ưu việt của hệ thống thị trường tự do, mà Mỹ là một đại diện gần như (nếu không muốn nói là hoàn toàn) hoàn hảo.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Một công dân Mỹ bình thường có nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ nhiều hơn những công dân bình thường ở bất kỳ nước nào khác trên thế giới ngoại trừ Luxemburg. Tuy nhiên, do tình trạng bất bình đẳng cao của nước này, những công dân bình thường này không điển hình cho lối sống của người dân nói chung bằng những công dân bình thường ở các nước khác với sự phân phối thu nhập bình đẳng hơn. Sự bất bình đẳng cao hơn cũng là nguyên nhân sâu xa của các chỉ số sức khỏe kém hơn và các con số thống kê tội phạm tồi tệ hơn của Mỹ. Hơn nữa, cùng một đồng đô la mua được nhiều thứ ở Mỹ hơn so với ở hầu hết các các nước giàu khác chủ yếu là vì nó có các dịch vụ rẻ hơn so với ở các nước giàu khác, nhờ tỷ lệ nhập cư cao hơn và điều kiện làm việc nghèo nàn hơn. Hơn nữa, giờ làm việc của người Mỹ dài hơn đáng kể so với người Châu Âu. Nhu cầu của họ đối với hàng hoá và dịch vụ trong giờ làm việc nhỏ hơn so với một số quốc gia Châu Âu. Trong khi chúng ta có thể tranh luận xem đâu là lối sống tốt hơn - nhiều của cải vật chất nhưng ít thời gian giải trí hơn (như ở Mỹ) hay ít của cải vật chất nhưng nhiều thời gian giải trí hơn (như ở Châu Âu) - điều này cho thấy rằng Mỹ không có mức sống cao hơn rõ rệt so với các nước giàu có khác.

Những con đường không lát bằng vàng

Từ năm 1880 đến năm 1914, đã có gần 3 triệu người Ý di cư đến Mỹ. Khi họ đến nơi, nhiều người trong số họ đã thất vọng cay đắng. Ngôi nhà mới của họ không phải là thiên đường như họ đã từng nghĩ. Người ta nói rằng nhiều người trong số họ đã viết thư về nhà, nói rằng “những con đường không chỉ không được lát bằng vàng, mà chúng còn chẳng được lát gì cả, trên thực tế, chúng tôi là những người có nghĩa vụ phải lát chúng.”

Những người Ý nhập cư này không phải là những người duy nhất nghĩ rằng Mỹ là nơi biến những giấc mơ trở thành sự thật. Hoa Kỳ trở thành quốc gia giàu nhất thế giới chỉ vào khoảng năm 1900, nhưng ngay cả trong những ngày đầu mới khai sinh, nó đã có một vị trí quan trọng trong trí tưởng tượng của người dân nghèo ở các nước khác. Trong thế kỷ thứ XIX, thu nhập bình quân đầu người của Mỹ vẫn chỉ ở mức trung bình của Châu Âu và thấp hơn khoảng 50% so với của Anh và Hà Lan. Nhưng những người nghèo ở Châu Âu vẫn muốn chuyển đến đó bởi vì nước này có một nguồn đất đai gần như vô hạn (vâng, nếu bạn đã sẵn sàng để đuổi những người Mỹ bản địa đi) và một tình trạng thiếu lao động trầm trọng, điều này có nghĩa là mức lương ở đây cao hơn ba hoặc bốn lần so với mức lương ở Châu Âu (xem Vấn đề 7). Quan trọng nhất, sự vắng bóng của những tàn dư phong kiến có nghĩa là đất nước này có tính linh hoạt xã hội cao hơn nhiều so với các nước thuộc Thế giới Cũ, như đã được ca ngợi trong sự hình dung về miền đất hứa Mỹ.

Không phải chỉ những người nhập cư bị hấp dẫn bởi nước Mỹ. Đặc biệt trong vài thập kỷ qua, các doanh nhân và các nhà hoạch định chính sách trên thế giới đã mong muốn, và thường cố gắng, học theo mô hình kinh tế Mỹ. Theo những người ngưỡng mộ mô hình của Mỹ, hệ thống doanh nghiệp tự do cho phép mọi người tự do cạnh tranh và khen thưởng những người chiến thắng mà không bị ràng buộc bởi những hạn định do chính phủ hoặc văn hóa bình quân sai lầm đặt ra. Do đó, hệ thống này đã tạo ra các

ưu đãi đặc biệt mạnh mẽ cho tinh thần doanh nhân và đổi mới. Thị trường lao động tự do cùng với việc tuyển dụng và sa thải dễ dàng cho phép các doanh nghiệp linh hoạt hơn và do đó có khả năng cạnh tranh cao hơn, vì họ có thể triển khai lại đội ngũ nhân viên của mình một cách nhanh chóng hơn so với các đối thủ cạnh tranh của mình, đáp ứng các điều kiện đang thay đổi của thị trường. Với các doanh nhân được khen thưởng một cách hào phóng và các công nhân phải thích nghi một cách nhanh chóng, hệ thống này tạo ra sự bất bình đẳng cao. Tuy nhiên, những người ủng hộ cho rằng, ngay cả những người "thua cuộc" trong trò chơi này sẵn sàng chấp nhận các kết quả như vậy bởi vì, nhờ tính linh hoạt xã hội cao của đất nước này, con cái họ có thể sẽ là một Thomas Edison, JP Morgan hay Bill Gates tiếp theo. Với những biện pháp khuyến khích làm việc chăm chỉ và thực hành tính khéo léo, không có gì đáng ngạc nhiên khi đất nước này là nước giàu nhất trên thế giới trong thế kỷ trước.

Người Mỹ sống sung sướng hơn

Trên thực tế, điều này không phải là hoàn toàn đúng. Mỹ không còn là nước giàu nhất trên thế giới nữa. Bây giờ một số quốc gia Châu Âu có thu nhập bình quân đầu người cao hơn. Theo dữ liệu của Ngân hàng Thế giới, thu nhập bình quân đầu người của Mỹ trong năm 2007 là 46.040 đô la. Có bảy nước có thu nhập bình quân đầu người tính theo đồng đô la Mỹ cao hơn - đứng đầu là Na Uy (76.450 đô la), tiếp theo lần lượt là Luxemburg, Thụy Sĩ, Đan Mạch, Iceland, Ireland và cuối cùng là Thụy Điển (46.060 đô la). Trừ hai nước nhỏ bé Iceland (311.000 người) và Luxemburg (480.000 người), Hoa Kỳ chỉ là đất nước giàu thứ sáu trên thế giới.

Tuy nhiên, một vài người trong số các bạn có thể nói rằng điều đó chắc là không đúng. Khi bạn đến Mỹ, bạn chỉ thấy rằng người dân ở đó sống sung sướng hơn người Na Uy hay Thụy Sĩ.

Một lý do khiến chúng ta có ấn tượng đó là Mỹ bất bình đẳng hơn nhiều so với các nước Châu Âu và do đó đối với du khách nước ngoài nó có vẻ thịnh vượng hơn so với thực tế - khách nước ngoài đến bất cứ quốc gia nào đều hiếm khi thấy các khu vực nghèo túng, những khu vực mà Hoa Kỳ có nhiều hơn so với Châu Âu. Nhưng ngay cả khi bỏ qua yếu tố bất bình đẳng này, vẫn có một lý do chính đáng để hầu hết mọi người nghĩ rằng Hoa Kỳ có mức sống cao hơn so với các nước Châu Âu. Bạn có thể phải trả 35 franc Thụy Sĩ, hoặc 35 đô la cho một chuyến taxi 5 dặm (8 km) tại Geneva, trong khi một chuyến taxi tương tự ở Boston chỉ mất khoảng 15 đô la. Tại Oslo, bạn có thể phải trả 550 kroner, hoặc $100, cho một bữa ăn tối có thể không quá $50, hay 275 kroner tại St Louis. Trường hợp ngược lại có thể xảy ra nếu bạn đã đổi đồng đô la sang đồng baht Thái Lan hay đồng peso Mexico khi đi du lịch. Đi mat-xa lưng sáu lần trong tuần hoặc gọi ly margarita thứ ba trước bữa tối, bạn sẽ có cảm thấy như là $100 của mình đã biến thành $200, hoặc thậm chí $300 (hay đó là rượu?). Nếu tỷ giá hối đoái trên thị trường phản ánh chính xác sự chênh lệch về mức sống giữa các quốc gia thì những điều thế này sẽ không xảy ra.

Tại sao lại có sự chênh lệch lớn như vậy giữa những thứ mà bạn có thể mua ở các nước khác nhau với những thứ mà lẽ ra phải có giá tiền như nhau? Sự chênh lệch như vậy tồn tại về cơ bản là vì tỷ giá hối đoái trên thị trường chủ yếu được xác định bởi cung và cầu đối với hàng hóa và dịch vụ được giao dịch quốc tế (mặc dù trong ngắn hạn đầu cơ tiền tệ có thể ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái trên thị trường), trong khi những thứ có thể mua được bằng một khoản tiền ở một quốc gia cụ thể được xác định bởi giá của tất cả các hàng hoá và dịch vụ, và không chỉ những thứ được giao dịch quốc tế.

Thứ quan trọng nhất trong số những thứ phi ngoại thương là dịch vụ lao động trực tiếp, như lái xe taxi và phục vụ ăn uống trong các nhà hàng. Thương mại trong các ngành dịch vụ đó đòi hỏi sự di cư quốc tế, nhưng điều đó bị giới hạn nghiêm ngặt bởi chính sách kiểm soát nhập cư, vì vậy giá cả các dịch vụ lao động như vậy cực kỳ khác biệt giữa các nước khác nhau (xem Vấn đề thứ 3 và 9). Nói cách khác, những thứ như dịch vụ taxi và các bữa ăn ở các nước như Thụy Sĩ và Na Uy rất đắt đỏ vì họ phải trả lương nhân viên cao. Giá của các dịch vụ này rẻ ở các nước có lao động giá rẻ, chẳng hạn như Mexico và Thái Lan. Khi nói đến những thứ có thể giao dịch quốc tế như TV hoặc điện thoại di động, giá của chúng về cơ bản là giống nhau ở tất cả các nước, cả nước giàu và nước nghèo.

Để xem xét sự chênh lệch về giá cả của hàng hóa và dịch vụ có tính ngoại thương và phi ngoại thương giữa các nước, các nhà kinh tế đã đề ra ý tưởng về "một đồng đô la quốc tế". Dựa trên ý niệm ngang giá sức mua (PPP) - có nghĩa là, đo giá trị của một đồng tiền theo khối lượng tiêu thụ chung mà nó có

thể mua được ở các nước khác nhau - loại tiền tệ ảo (fictitious) này cho phép chúng ta chuyển đổi thu nhập của các nước khác nhau sang một thước đo chung về mức sống.

Kết quả của việc chuyển đổi thu nhập của các nước khác nhau ra đồng đô la quốc tế là thu nhập của các nước giàu có xu hướng trở nên thấp hơn so với thu nhập của họ tính theo tỷ giá hối đoái trên thị trường, trong khi thu nhập của các nước nghèo có xu hướng trở nên cao hơn. Nguyên nhân của điều này là vì rất nhiều những thứ chúng ta tiêu thụ là dịch vụ, trong khi dịch vụ ở các nước giàu thường đắt hơn nhiều. Trong một số trường hợp, sự chênh lệch giữa thu nhập tính theo tỷ giá hối đoái trên thị trường và thu nhập tính theo ngang giá sức mua không lớn. Theo số liệu của Ngân hàng Thế giới, thu nhập tính theo tỷ giá hối đoái trên thị trường của Hoa Kỳ là $46.040 trong năm 2007, trong khi thu nhập theo ngang giá sức mua của nước này cũng ít hơn không đáng kể ở mức khoảng $45.850. Trong trường hợp của Đức, sự chênh lệch giữa hai kiểu thu nhập này lớn hơn $38.860 so với $33.820 (chênh lệch 15%, mặc dù chúng ta không thể thực sự so sánh hai con số này một cách trực tiếp). Trong trường hợp của Đan Mạch, mức chênh lệch là gần 50% ($54.910 so với $36.740). Ngược lại, khi tính theo ngang giá sức mua, thu nhập năm 2007 của Trung Quốc gấp hơn hai lần từ $2.360 lên $5.370 và Ấn Độ gấp gần ba lần từ $950 đến $2.740.

Hiện tại, việc tính toán tỷ giá hối đoái của mỗi đồng tiền với đồng đô la quốc tế (ảo) không phải là một việc đơn giản, nhất là vì chúng ta phải giả định rằng tất cả các nước đều tiêu thụ cùng một lượng hàng hóa và dịch vụ giống nhau, mà trường hợp này rõ ràng không thể xảy ra. Điều này làm cho thu nhập theo ngang giá sức mua cực kỳ nhạy cảm với phương pháp luận và các dữ liệu được sử dụng. Ví dụ, khi Ngân hàng Thế giới thay đổi phương pháp ước tính thu nhập theo ngang giá sức mua trong năm 2007, thu nhập bình quân đầu người theo ngang giá sức mua của Trung Quốc giảm 44% (từ $7.740 xuống $5.370), trong khi của Singapore tăng 53% (từ $31.710 lên $48,520) chỉ trong chốc lát.

Mặc dù có những hạn chế như vậy, thu nhập của một nước tính theo đồng đô la quốc tế có thể cho chúng ta một cái nhìn tốt hơn về mức sống của nước đó so với thu nhập đô la theo tỷ giá hối đoái trên thị trường. Và nếu chúng ta tính thu nhập của các nước khác nhau bằng đồng đô la quốc tế, Mỹ (gần như) trở lại vị trí dẫn đầu của thế giới. Mặc dù phụ thuộc vào cách tính, nhưng Luxemburg là quốc gia duy nhất có thu nhập bình quân đầu người theo ngang giá sức mua cao hơn so với thu nhập bình quân đầu người theo ngang giá sức mua của Hoa Kỳ ở mọi hình thức tính toán. Vì vậy, nếu chúng ta đặt đất nước Luxemburg nhỏ bé với gần nửa triệu dân sang một bên, thì các công dân Mỹ trung bình có thể mua khối lượng hàng hoá và dịch vụ lớn nhất trên thế giới bằng thu nhập của mình.

Liệu điều này có thể cho phép chúng ta nói rằng Mỹ có mức sống cao nhất thế giới? Có thể. Tuy nhiên, có một vài điều chúng ta phải xem xét trước khi đi đến kết luận đó.

hay ngược lại ?

Trước tiên, có thu nhập *trung bình* cao hơn các nước khác không nhất thiết có nghĩa là tất cả các công dân Mỹ đều sống sung sướng hơn so với công dân ở các nước khác. Điều này có xảy ra hay không phụ thuộc vào việc phân phối thu nhập. Tất nhiên, không có nước nào mà thu nhập bình quân phản ánh đúng bức tranh đời sống của người dân ở đó, nhưng ở một quốc gia có sự bất bình đẳng cao hơn, nó rất dễ gây ra những hiểu nhầm. Vì cho đến nay Hoa Kỳ có sự phân phối thu nhập bất bình đẳng nhất trong số các nước giàu, chúng ta có thể đoán một cách chắc chắn rằng thu nhập bình quân đầu người của Mỹ đã phóng đại mức sống thực tế của nhiều công dân nước mình hơn so với các nước khác. Và sự ước đoán này đã được gián tiếp hỗ trợ bởi các chỉ số khác của các tiêu chuẩn sống. Ví dụ, mặc dù có thu nhập bình quân theo ngang giá sức mua cao nhất, Mỹ chỉ đứng khoảng thứ ba mươi trên thế giới theo các số liệu thống kê về lĩnh vực y tế chẳng hạn như tuổi thọ và tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh (Vâng, đúng là sự không hiệu quả của hệ thống y tế Mỹ cũng góp phần vào kết quả này, nhưng chúng ta sẽ không đi sâu vào vấn đề này). Tỉ lệ tội phạm cao hơn nhiều so với ở Châu Âu hay Nhật Bản - tính bình quân đầu người, Mỹ có số tù nhân cao hơn tám lần so với Châu Âu và mười hai lần so với Nhật Bản - cho thấy Mỹ có số dân nghèo lớn hơn rất nhiều.

Thứ hai, thực tế rằng thu nhập theo ngang giá sức mua của Mỹ cũng gần bằng thu nhập theo tỷ giá hối đoái trên thị trường là bằng chứng cho thấy mức sống trung bình cao hơn ở Mỹ được xây dựng trên sự nghèo khổ của nhiều người. Tôi có ý gì khi đề cập đến điều này? Như tôi đã chỉ ra trước đó, thu nhập

theo ngang giá sức mua của một nước giàu thấp hơn, đôi khi thấp hơn rất nhiều, so với thu nhập theo tỷ giá hối đoái trên thị trường, là điều bình thường bởi vì ở đây nhân công cho ngành dịch vụ rất đắt đỏ. Tuy nhiên, điều này không xảy ra đối với Mỹ, bởi vì, không giống như các nước giàu khác, ở đây giá nhân công cho ngành dịch vụ khá rẻ. Thứ nhất, Mỹ có một lượng lớn những người nhập cư giá rẻ đến từ các nước nghèo, mà nhiều người trong số họ nhập cư bất hợp pháp khiến cho giá nhân công của họ thậm chí còn rẻ hơn. Hơn nữa, ngay cả những công nhân bản địa ở Mỹ cũng có ít các công việc dự phòng hơn nhiều so với ở các nước Châu Âu có mức thu nhập tương đương. Bởi vì họ có an ninh việc làm kém hơn và hỗ trợ phúc lợi xã hội yếu hơn, người lao động Mỹ, đặc biệt là những người ngoài công đoàn ở các ngành dịch vụ, làm việc với mức lương thấp hơn và trong điều kiện làm việc kém hơn so với các công nhân ở Châu Âu. Đây là lý do tại sao những dịch vụ như taxi và các bữa ăn tại các nhà hàng ở Mỹ rẻ hơn nhiều so với ở các nước giàu khác. Điều này là rất tuyệt vời khi bạn là khách hàng, nhưng sẽ là không tốt nếu bạn là tài xế taxi hoặc nhân viên phục vụ bàn. Nói cách khác, sức mua cao hơn của thu nhập bình quân của Mỹ được đánh đổi bằng thu nhập thấp hơn và điều kiện làm việc kém của nhiều công dân Mỹ.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, khi so sánh mức sống giữa các quốc gia, chúng ta không nên bỏ qua sự chênh lệch về giờ làm việc. Ngay cả khi một người nào đó kiếm được nhiều tiền hơn tôi 50%, bạn cũng không thể kết luận được rằng anh ta có mức sống cao hơn hơn tôi, nếu người đó phải làm số giờ gấp đôi tôi. Điều tương tự cũng áp dụng đối với Mỹ. Người Mỹ, đúng với danh hiệu người "nghiện công việc", làm việc nhiều giờ hơn so với công dân của bất kỳ quốc gia nào khác có thu nhập bình quân đầu người hơn 30.000 USD theo tỷ giá hối đoái trên thị trường trong năm 2007 (Hy Lạp là nước nghèo nhất trong số các nước này, thu nhập bình quân đầu người dưới 30.000 đô la). Thời gian làm việc của người Mỹ dài hơn 10% so với hầu hết các Châu Âu và hơn khoảng 30% so với Hà Lan và Na Uy. Theo tính toán của nhà kinh tế học Iceland, Thorvaldur Gylfason, xét về thu nhập (tính theo ngang giá sức mua) cho mỗi giờ làm việc vào năm 2005, Mỹ chỉ đứng thứ tám - sau khi Luxemburg, Na Uy, Pháp (Vâng, Pháp, "đất nước của những kẻ lười biếng"), Ireland, Bỉ, Áo, và Hà Lan - và theo sát ngay phía sau là Germany.[29] Nói cách khác, cùng bỏ ra công sức như nhau, người Mỹ không nhận được mức sống cao bằng công dân của các quốc gia giàu có khác. Họ lấy thời gian làm việc dài hơn để bù cho năng suất thấp hơn.

Giờ đây, sẽ là hoàn toàn hợp lý nếu một ai đó lập luận rằng cô ấy muốn làm việc nhiều giờ hơn nếu điều đó là cần thiết để có thu nhập cao hơn - cô muốn có thêm một chiếc TV nữa hơn là một tuần nghỉ ngơi. Và tôi cũng như bất cứ ai khác không thể nói rằng sự ưu tiên của cô ấy là sai.

Tuy nhiên, vẫn còn lý do chính đáng để đặt ra câu hỏi rằng liệu những người làm việc nhiều giờ hơn thậm chí với mức thu nhập rất cao có đang hành động đúng không. Hầu hết mọi người sẽ đồng ý rằng, với mức thu nhập thấp, tăng thu nhập có thể cải thiện chất lượng cuộc sống của bạn, cho dù là giờ làm việc dài hơn. Ở mức thu nhập này, mặc dù bạn phải làm việc lâu hơn trong nhà máy, nhưng thu nhập cao hơn có thể mang lại cho bạn một chất lượng tổng thể của cuộc sống cao hơn, bằng cách nâng cao sức khỏe cho bạn (thông qua nguồn thực phẩm, sưởi ấm, vệ sinh và y tế tốt hơn), bằng cách giảm thời gian làm việc nhà (thông qua các thiết bị gia dụng, nước máy, gas và điện - xem Vấn đề thứ 4). Tuy nhiên, vượt qua một mức thu nhập nhất định, giá trị tương đối của tiêu thụ vật chất so với thời gian giải trí giảm đi, do đó, kiếm được một mức thu nhập cao hơn bằng cách làm việc nhiều giờ hơn có thể làm giảm chất lượng cuộc sống của bạn.

Quan trọng hơn, thực tế rằng các công dân của một quốc gia làm việc nhiều giờ hơn công dân ở các quốc gia giàu có khác không nhất thiết có nghĩa là họ thích làm việc nhiều giờ hơn. Họ có thể bị buộc làm việc nhiều giờ, cho dù họ thực sự muốn có một kỳ nghỉ dài hơn. Như tôi đã chỉ ra ở trên, thời gian làm việc của một người không chỉ bị chi phối bởi sở thích riêng của mình về sự cân bằng giữa công việc và giải trí mà còn bởi những thứ khác như dự trữ phúc lợi, bảo vệ quyền lợi của người lao động và sức mạnh công đoàn. Các cá nhân phải chấp nhận những điều này như một lẽ hiển nhiên nhưng các quốc gia có quyền lựa chọn chúng. Họ có thể xây dựng lại luật lao động, tăng cường hệ thống phúc lợi xã hội và thực hiện các thay đổi chính sách khác để các cá nhân đỡ phải làm việc nhiều giờ.

Phần lớn sự ủng hộ cho mô hình của Mỹ dựa vào "thực tế" rằng Hoa Kỳ có mức sống cao nhất trên thế giới. Trong khi không có ai đặt câu hỏi nghi vấn rằng Mỹ là một trong những nước có mức sống cao nhất trên thế giới, những điểm được cho là ưu việt của nó có vẻ kém hơn nhiều so với những gì mà thu

nhập bình quân của một quốc gia sẽ mua được khi chúng ta có một cái nhìn rộng hơn về mức sống. Sự bất bình đẳng cao hơn ở Mỹ có nghĩa là thu nhập trung bình của nước này không phản ánh được mức sống của công dân trong nước bằng thu nhập trung bình của các nước khác.

Điều này được phản ánh qua các chỉ số như sức khỏe và tội phạm, vấn đề mà Mỹ thể hiện tệ hơn nhiều so với các nước giàu có khác. Sức mua cao hơn của công dân Mỹ (so với công dân của các nước giàu khác) phần lớn là do tình trạng đói nghèo và bất ổn của nhiều đồng bào trong nước họ, đặc biệt là trong các ngành dịch vụ. Người Mỹ cũng làm việc nhiều giờ hơn đáng kể so với công dân của các nước giàu khác. Tính theo trung bình mỗi giờ làm việc, thu nhập ở Mỹ thấp hơn nhiều so với một số nước Châu Âu, ngay cả khi xét về sức mua. Đánh giá Mỹ có mức sống cao hơn là điều còn gây tranh cãi.

Không có cách nào đơn giản để so sánh mức sống trên toàn quốc. Thu nhập bình quân đầu người, đặc biệt xét theo sức mua, được cho là chỉ số đáng tin cậy nhất. Tuy nhiên, bằng việc chỉ tập trung vào khối lượng hàng hoá và dịch vụ mà chúng ta có thể mua, chúng ta bỏ qua rất nhiều yếu tố khác tạo nên "Cuộc sống tốt đẹp", như lượng thời gian giải trí có chất lượng, an ninh công việc, không có tội phạm, y tế, phúc lợi xã hội, v.v... Mặc dù các cá nhân và các quốc gia khác nhau chắc chắn sẽ có quan điểm khác nhau về cách so sánh các chỉ số này với nhau và với các số liệu về thu nhập, chúng ta không nên bỏ qua những phương diện này, nếu muốn xây dựng những xã hội nơi mà mọi người thực sự "sống tốt".

Vấn đề thứ 11: Châu Phi không phải dành cho sự kém phát triển

Những điều họ nói với bạn

Châu Phi sinh ra là để dành cho sự kém phát triển. Nó có một nền khí hậu khắc nghiệt, dẫn đến các vấn đề về bệnh nhiệt đới nghiêm trọng. Nó có vị trí địa lý không thuận lợi, với nhiều nước hoàn toàn là đất liền và được bao quanh bởi các nước có thị trường nhỏ với rất ít cơ hội xuất khẩu và bạo lực tràn sang cả các nước láng giềng. Nó có quá nhiều tài nguyên thiên nhiên khiến con người trở nên lười biếng, tham nhũng và khiến xung đột dễ dàng xảy ra. Các quốc gia Châu Phi bị chia rẽ dân tộc, khiến cho họ khó quản lý và có nhiều khả năng phải hứng chịu xung đột vũ trang hơn. Họ có các thể chế kém chất lượng, không thể bảo vệ các nhà đầu tư. Văn hóa của họ rất tệ - mọi người không làm việc chăm chỉ, không tiết kiệm và không thể hợp tác với nhau. Tất cả những bất lợi về mặt cơ cấu này giải thích lý do tại sao, không giống như các khu vực khác trên thế giới, lục địa này đã không thể phát triển ngay cả sau khi đã thực hiện tự do hóa thị trường đáng kể từ những năm 1980. Không có cách nào khác có thể giúp cho Châu Phi vực dậy được ngoài viện trợ nước ngoài.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Châu Phi không phải luôn trì trệ. Trong thập niên 1960 và thập niên 70, khi tất cả các trở ngại về cơ cấu đối với tăng trưởng đều hiện diện và thường có tính ràng buộc hơn, nó thực sự đã đạt được hiệu suất tăng trưởng khá. Hơn nữa, tất cả các bất lợi về cơ cấu được cho là đã kìm hãm sự phát triển của Châu Phi đã tồn tại ở hầu hết các nước giàu hiện nay - khí hậu khắc nghiệt (Bắc cực và nhiệt đới), hoàn toàn là đất liền, nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, chia rẽ dân tộc, các thể chế kém phát triển và văn hóa xấu. Những điều kiện cơ cấu này dường như là những trở ngại cho sự phát triển ở Châu Phi chỉ vì quốc gia này chưa có các công nghệ, các thể chế và các kỹ năng tổ chức cần thiết để đối phó với những hậu quả bất lợi của chúng. Nguyên nhân thực sự đã gây ra tình trạng trì trệ của Châu Phi trong ba thập kỷ qua là các chính sách thị trường tự do mà lục địa này buộc phải thực hiện trong suốt khoảng thời gian đó. Không giống như yếu tố lịch sử hay địa lý, các chính sách có thể thay đổi. Châu Phi sinh ra không phải là để dành cho sự kém phát triển.

Thế giới dưới cái nhìn của Sarah Palin hay nó là nhân viên cứu hộ?

Người ta nói rằng Sarah Palin, ứng cử viên chức phó tổng thống thuộc đảng Cộng hòa trong cuộc bầu cử Mỹ năm 2008 đã nghĩ rằng Châu Phi là một quốc gia, chứ không phải là một lục địa. Rất nhiều người tự hỏi từ đâu mà bà có ý tưởng đó, nhưng tôi nghĩ rằng tôi biết câu trả lời. Đó là từ bộ phim hoạt hình của hãng Disney năm 1977 *“Nhân viên cứu hộ” (The Rescuers)*.

“Nhân viên cứu hộ” là bộ phim về một nhóm chuột được gọi là Tổ chức Viện trợ Cứu hộ (The Rescue Aid Society) đã đi khắp thế giới, giúp đỡ các động vật đang gặp rắc rối. Trong một cảnh phim, có một đại hội quốc tế của Tổ chức này, với các đại biểu chuột đến từ tất cả các nước trong trang phục truyền thống và các giọng nói riêng đặc trưng (nếu họ phải nói chuyện). Có chú chuột Pháp đội chiếc mũ nồi, cô chuột Đức mặc chiếc váy đầm màu xanh thẫm và chú chuột Thổ Nhĩ Kỳ đội chiếc mũ đầu đuôi seo. Và tiếp đó đó có chú chuột với chiếc mũ lông và có râu đại diện cho Latvia và một cô chuột đại diện cho Châu Phi.

Có lẽ, Disney thực sự không nghĩ rằng Châu Phi là một đất nước, nhưng bố trí một đại biểu cho mỗi một quốc gia với 2,2 triệu dân và một đại biểu cho một lục địa với hơn 900 triệu dân và gần sáu mươi quốc gia (con số chính xác phụ thuộc vào việc bạn có công nhận các vùng lãnh thổ như Somali và Tây Sahara là quốc gia hay không) nói với bạn một điều gì đó về quan điểm của họ với Châu Phi. Giống như hãng Disney, nhiều người coi Châu Phi như là một một khối thống nhất gồm các nước cùng phải gánh chịu một kiểu thời tiết nóng, các bệnh nhiệt đới, đói nghèo dai dẳng, nội chiến và tham nhũng.

Mặc dù chúng ta nên cẩn thận để không gộp tất cả các nước Châu Phi với nhau, nhưng không thể phủ nhận rằng hầu hết các nước Châu Phi là rất nghèo - đặc biệt là nếu chúng ta tập trung mối quan tâm của mình đến khu vực tiểu vùng Sahara của Châu Phi (hay Châu Phi "Đen"), khu vực thực sự là những gì mà hầu hết mọi người muốn ám chỉ khi họ nói đến Châu Phi. Theo Ngân hàng Thế giới, thu nhập bình quân đầu người của khu vực Châu Phi cận Sahara ước tính là $952 vào năm 2007. Mức thu nhập này có phần cao hơn mức $880 của khu vực Nam Á (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Ấn Độ, Maldives, Nepal, Pakistan và Sri Lanka), nhưng thấp hơn tất cả các khu vực khác trên thế giới.

Hơn thế nữa, nhiều người nói về "bi kịch tăng trưởng" của Châu Phi. Không giống như Nam Á, với tỷ lệ tăng trưởng đã bắt đầu tăng lên từ năm 1980, Châu Phi dường như gặp phải "một thất bại kinh niên trong tăng trưởng kinh tế".[30] Thu nhập bình quân đầu người của tiểu vùng Sahara Châu Phi hiện nay không thay đổi nhiều so với những gì mà khu vực này đã được vào năm 1980. Thậm chí đáng lo ngại hơn là sự thiếu tăng trưởng dường như chủ yếu không phải là do sự lựa chọn chính sách sai lầm (rốt cuộc, giống như nhiều nước đang phát triển khác, các nước trong khu vực này đã thực hiện cải cách thị trường tự do từ những năm 1980) mà chủ yếu là do các bất lợi do bản chất và lịch sử đã truyền lại cho họ và do đó họ rất khó, nếu không muốn nói là không thể, thay đổi.

Danh sách các bất lợi về mặt "cơ cấu" đang kìm hãm sự phát triển của Châu Phi là rất ấn tượng.

Trước tiên là tất cả những điều kiện tự nhiên - khí hậu, địa lý và tài nguyên thiên nhiên. Nằm quá gần với đường xích đạo khiến các bệnh nhiệt đới như bệnh sốt rét tràn lan khắp Châu Phi, làm giảm năng suất lao động và tăng chi phí y tế. Nằm hoàn toàn trong khu vực đất liền, nhiều nước Châu Phi gặp rất nhiều khó khăn trong việc hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Các nước này nằm trong khu vực có "những nước láng giềng tồi" theo nghĩa rằng họ bị bao quanh bởi các quốc gia nghèo khác có thị trường nhỏ (điều này hạn chế các cơ hội kinh doanh của họ), và thường xuyên có các cuộc xung đột ác liệt (thường tràn sang các nước láng giềng). Các nước Châu Phi cũng bị vướng vào "lời nguyền" bởi nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú của mình. Người ta nói rằng sự phong phú về tài nguyên đã khiến người Châu Phi trở nên lười biếng - bởi vì họ có thể "nằm chờ dừa rụng", như ý của một câu tục ngữ phổ biến về sự lười biếng (mặc dù những người nói vậy rõ ràng là chưa từng thử làm điều này, bạn có nguy cơ bị dừa rơi vỡ đầu). Sự giàu có về tài nguyên "do trời phú" được cho là nguyên nhân kích thích tham nhũng và bạo lực vì những chiến lợi phẩm này. Những điển hình thành công về kinh tế của các nước Đông Á nghèo tài nguyên như Nhật Bản và Hàn Quốc thường được coi là trường hợp của "lời nguyền tài nguyên đảo ngược". Không chỉ tự nhiên mà cả lịch sử Châu Phi cũng kìm hãm sự phát triển của lục địa này. Các quốc gia Châu Phi quá đa dạng về sắc tộc khiến cho người ta không tin tưởng lẫn nhau và do đó làm cho các giao dịch trên thị trường rất tốn kém. Người ta cho rằng sự đa dạng sắc tộc có thể kích thích bạo lực, đặc biệt là nếu có một vài nhóm mạnh ngang nhau (chứ không phải là nhiều nhỏ nhóm, những nhóm khó tổ chức). Lịch sử của chủ nghĩa thực dân được cho là đã tạo ra các thể chế chất lượng thấp ở hầu hết các nước Châu Phi, vì thực dân không muốn định cư ở những nước có quá nhiều các bệnh nhiệt đới (cho nên có một sự tương tác giữa khí hậu và các thể chế) và do đó được thiết lập các thể chế tối thiểu chỉ đủ cho việc khai thác tài nguyên, chứ không phải cho sự phát triển của nền kinh tế địa phương. Thậm chí một số người còn cho rằng văn hóa Châu Phi có hại cho sự phát triển kinh tế - người Châu Phi không làm việc chăm chỉ, không có kế hoạch cho tương lai và không thể hợp tác với người khác.[31]

Với tất cả những điều này, triển vọng tương lai của Châu Phi có vẻ rất ảm đạm. Đối với một số bất lợi về cơ cấu này, dường như bất kỳ giải pháp nào cũng không thể thực hiện được hoặc không thể chấp nhận được. Nếu việc nằm hoàn toàn trong khu vực đất liền, quá gần với đường xích đạo và thuộc khu vực có "những người hàng xóm" tồi đang kìm hãm sự phát triển của Uganda, thì nước này nên làm gì? Di chuyển đất nước một cách cơ học không phải là một lựa chọn đúng đắn, vì vậy câu trả lời duy nhất khả thi là chủ nghĩa thực dân - có nghĩa là, Uganda phải đi xâm lược, ví dụ, Na Uy, và chuyển tất cả những người dân Na Uy đến Uganda. Nếu có quá nhiều nhóm dân tộc là có hại cho sự phát triển, liệu Tanzania, đất nước có sự đa dạng sắc tộc lớn nhất thế giới, có nên thực hiện một cuộc thanh lọc sắc tộc? Nếu có quá nhiều tài nguyên thiên nhiên cản trở sự tăng trưởng, liệu Cộng hòa Dân chủ Congo có nên cố gắng bán phần đất với các khoáng sản của mình cho một nước, ví dụ Đài Loan, để nó có thể chuyển "lời nguyền tài nguyên" cho người khác không? Mozambique nên làm gì nếu lịch sử thuộc địa đã để lại cho đất nước này những thể chế tồi tề? Liệu đất nước này có nên phát minh ra một cỗ máy

thời gian và sửa lại lịch sử đó? Nếu Cameroon có một nền văn hóa không tốt cho sự phát triển kinh tế, liệu đất nước này có cần bắt đầu một chương trình tẩy não trên toàn quốc hoặc đưa mọi người vào trại cải tạo, như Khmer Đỏ đã làm tại Campuchia không?

Tất cả các kết luận chính sách này là đều hoặc là bất khả thi về mặt vật lý (Chuyển đổi một quốc gia, phát minh ra một cỗ máy thời gian) hoặc là không thể chấp nhận được về mặt chính trị và đạo đức (xâm lược một nước khác, thanh lọc sắc tộc, trại cải tạo). Vì vậy, những người tin vào sức mạnh của những bất lợi cơ cấu này nhưng lại thấy những giải pháp cực đoan này là không thể chấp nhận được cho rằng các nước Châu Phi cần được hưởng một số "trợ cấp khuyết tật" ổn định thông qua viện trợ nước ngoài và hỗ trợ thêm bằng thương mại quốc tế (ví dụ, các nước giàu chỉ giảm bảo hộ nông nghiệp của họ cho các nước Châu Phi - và các nước nghèo và bất lợi về cơ cấu tương tự khác).

Nhưng còn có cách nào khác cho tương lai phát triển của Châu Phi ngoài việc chấp nhận số phận của mình hoặc dựa vào sự giúp đỡ từ bên ngoài không? Liệu các nước Châu Phi có hy vọng tự đứng vững trên đôi chân của mình không?

Một bi kịch tăng trưởng của Châu Phi?

Một câu hỏi mà chúng ta cần phải đặt ra trước khi chúng ta cố gắng giải thích bi kịch tăng trưởng của Châu Phi và khám phá những cách thức khả thi để có thể vượt qua bi kịch đó là liệu đó có thực sự là một bi kịch không. Và câu trả lời là "Không". Việc thiếu tăng trưởng trong khu vực này không phải là thâm căn cố đế. Trong suốt những năm 1960 và 70, thu nhập bình quân đầu người tại các tiểu vùng Sahara Châu Phi đã tăng trưởng với tốc độ đáng nể. Khoảng 1,6%, đó không thấm vào đâu so với tốc độ tăng trưởng "thần kỳ" của khu vực Đông Á (5,6%) hoặc thậm chí là của Châu Mỹ La tinh (khoảng 3%) trong khoảng thời gian đó. Tuy nhiên, đó không phải là một tốc độ tăng trưởng có thể khinh thường. Nó có thể sánh với tỉ lệ 1 - 1,5%, mà các nước giàu hiện nay đạt được trong cuộc "Cách mạng công nghiệp" của họ (khoảng thời gian 1820 - 1913).

Thực tế rằng Châu Phi đã tăng trưởng với tốc độ đáng kính nể trước những năm 1980 cho thấy rằng các yếu tố "cơ cấu" không thể là lời giải thích chính cho thất bại tăng trưởng (gần đây) của khu vực này. Nếu đúng là do các yếu tố cơ cấu thì tăng trưởng của Châu Phi phải luôn luôn không tồn tại. Nói vậy cứ như thể là các nước Châu Phi bất ngờ chuyển đến vùng nhiệt đới hoặc một hoạt động địa chấn nào đó đột nhiên biến một số nước Châu Phi nằm hoàn toàn trong khu vực đất liền. Nếu các yếu tố cơ cấu quan trọng như vậy thì lẽ ra tăng trưởng kinh tế của Châu Phi phải tăng vọt theo thời gian, ít nhất là khi một số những yếu tố đã suy yếu hoặc bị xóa bỏ. Ví dụ, các thể chế kém chất lượng do thực dân để lại có thể bị cấm hoặc được cải tiến. Ngay cả tính đa dạng sắc tộc cũng có thể giảm được thông qua giáo dục bắt buộc, phục vụ quân sự và các phương tiện truyền thông đại chúng theo đúng cách mà Pháp đã từng thành công trong việc biến "nông dân thành người Pháp", như là tiêu đề của một cuốn sách kinh điển năm 1976 của nhà sử học người Mỹ Eugen Weber.[32] Tuy nhiên, đây không phải là những gì đã xảy ra - tăng trưởng của Châu Phi đột nhiên suy sụp từ những năm 1980.

Vì vậy, nếu các yếu tố cơ cấu luôn luộn tồn tại ở đó và nếu những ảnh hưởng của chúng, có lẽ, đã bị xóa bỏ theo thời gian, thì những yếu tố này không thể giải thích lý do tại sao Châu Phi từng phát triển với một tốc độ tương đối tốt trong hai thập niên 1960 - 1970 và sau đó đột nhiên không thể phát triển được. Bất ngờ suy sụp tăng trưởng phải được giải thích bởi một cái gì đó đã xảy ra trong những năm 1980. Nghi phạm chính là sự thay đổi đáng kể trong định hướng chính sách vào khoảng thời gian đó.

Kể từ cuối thập niên 1970 (bắt đầu với Senegal năm 1979), các nước thuộc tiểu vùng Sahara Châu Phi đã buộc phải chấp nhận các chính sách thị trường tự do, thương mại tự do qua các điều kiện bị áp đặt bởi cái gọi là Chương Trình Điều chỉnh Cơ cấu (SAPs) của Ngân hàng Thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế (và các nước giàu đang kiểm soát hai tổ chức này). Trái ngược với các quan niệm phổ biến, các chính sách này là *không* tốt cho sự phát triển kinh tế (xem Vấn đề 7). Bằng cách đột nhiên đẩy các nhà sản xuất còn non trẻ vào các cuộc cạnh tranh quốc tế, các chính sách này đã dẫn đến sự sụp đổ của những thành quả mà ngành công nghiệp nhỏ bé của các quốc gia này đã xây dựng lên trong những năm 1960 và 70. Do đó, khi bị buộc phải trở lại dựa vào xuất khẩu hàng hóa chính như ca cao, cà phê và đồng, các nước Châu Phi tiếp tục phải chịu sự bất ổn về giá cả và công nghệ sản xuất trì trệ, điều mà đã tạo nên những nét đặc trưng cho hầu hết các mặt hàng trên. Hơn nữa, khi Chương Trình Điều chỉnh Cơ cấu

(SAPs) yêu cầu một sự tăng trưởng nhanh chóng trong xuất khẩu, các nước Châu Phi với khả năng công nghệ chỉ nằm trọng một phạm vi các hoạt động có giới hạn đã quyết định xuất khẩu các sản phẩm tương tự nhau - có thể là các sản phẩm truyền thống như cà phê và ca cao hoặc các sản phẩm mới như hoa tươi. Kết quả thường là một sự sụt giá ở những mặt hàng này do nguồn cung tăng mạnh, điều này đôi khi đồngnghĩa với việc các quốc gia này đã xuất khẩu nhiều hơn nhưng doanh thu lại ít hơn. Áp lực lên các chính phủ trong việc cân đối ngân sách đã dẫn đến sự cắt giảm chi phí mà các tác động của nó thể hiện rất chậm, chẳng hạn như cơ sở hạ tầng. Tuy nhiên, theo thời gian, chất lượng cơ sở hạ tầng đang này càng xấu đã gây bất lợi lớn hơn cho các nhà sản xuất Châu Phi, làm cho “những nhược điểm về địa lý” của họ ngày càng lớn hơn.

Kết quả của Chương Trình Điều chỉnh Cơ cấu (SAPs) - và các hiện thân khác sau này của nó, bao gồm cả PRSP (Văn bản Chiến lược Giảm nghèo) - là một nền kinh tế trì trệ không thể phát triển được (xét theo bình quân đầu người) trong suốt ba thập kỷ. Trong những năm 1980 và những năm 90, thu nhập bình quân đầu người trong tiểu vùng Sahara Châu Phi đã giảm ở mức 0,7% một năm. KHU VỰC này cuối cùng cũng bắt đầu phát triển vào những năm 2000, nhưng sự suy giảm trong hai thập kỷ trước đó đồng nghĩa với tỷ lệ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người trung bình hàng năm ở tiểu vùng Sahara Châu Phi từ năm 1980 đến năm 2009 là 0,2%. Như vậy, sau gần ba mươi năm áp dụng các chính sách “tốt hơn” (đó là chính sách thị trường tự do), thu nhập bình quân đầu người của khu vực này về cơ bản là ở mức tương tự như kết quả nó đã đạt được vào năm 1980.

Vì vậy, cái gọi là các yếu tố cơ cấu thực sự là “những quân tốt thí mạng” bị điều khiển bởi các nhà kinh tế thị trường tự do. Nhận thấy các chính sách của họ không thể tạo ra những kết quả tốt, họ đã phải tìm cách giải thích khác cho sự trì trệ (hoặc thụt lùi, nếu bạn không tính đến vài năm tăng trưởng đột biến gần đây do sự bùng nổ hàng hóa, điều mà đã chấm dứt) của Châu Phi. Đối với họ, những chính sách thị trường tự do “đúng đắn” đã thất bại là điều không thể tưởng tượng được. Không phải ngẫu nhiên mà các yếu tố cơ cấu đã được trích dẫn như những lời giải thích chính cho kết quả yếu kém của nền kinh tế Châu Phi ngay sau thời kỳ tốc độ tăng trưởng tăng vọt vào đầu những năm 1980.

Châu Phi có thể thay đổi vị trí địa lý và lịch sử của mình không?

Chỉ ra rằng các những thay đổi cơ cấu nói trên được viện dẫn trong một nỗ lực cứu kinh tế học thị trường tự do khỏi sự lúng túng không có nghĩa là chúng không liên quan. Nhiều lý thuyết được đưa ra để giải thích việc một thay đổi cơ cấu cụ thể ảnh hưởng như thế nào đến kết quả kinh tế rất có lý. Khí hậu đơn điệu có thể cản trở sự phát triển. Bị bao quanh bởi các nước nghèo và bị chi phối bởi xung đột đang hạn chế cơ hội xuất khẩu và khiến các cuộc xung đột xuyên biên giới dễ xảy ra hơn. Sự đa dạng sắc tộc hoặc nguồn tài nguyên phong phú có thể tạo ra những động cơ chính trị sai lầm. Tuy nhiên, đây là những kết quả không thể tránh khỏi.

Trước hết, có nhiều cách khác nhau mà theo đó những yếu tố cơ cấu đó có thể diễn ra. Ví dụ, nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú có thể tạo ra những hậu quả tiêu cực, nhưng cũng có thể thúc đẩy sự phát triển. Nếu điều đó không xảy ra, chúng ta sẽ không coi kết quả yếu kém của các nước giàu tài nguyên là khó cải tạo nhất. Các nguồn tài nguyên thiên nhiên cho phép các nước nghèo kiếm ngoại hối để dùng cho việc mua công nghệ tiên tiến. Nói rằng những nguồn tài nguyên là một lời nguyền cũng giống như nói rằng tất cả trẻ em sinh ra trong một gia đình giàu có sẽ thất bại trong cuộc sống vì họ sẽ trở nên hư hỏng do những tài sản thừa kế của họ. Đúng là một số người đã thất bại vì lý do này, nhưng có nhiều người khác đã biết tận dụng lợi thế từ các tài sản thừa kế của mình và trở nên thành công hơn cha mẹ họ. Một yếu tố thuộc về cơ cấu (nghĩa là nó được tạo ra do thiên nhiên hoặc lịch sử) không có nghĩa là kết quả của những ảnh hưởng do nó đem lại là được xác định trước.

Trên thực tế, sự thật rằng tất cả những bất lợi về cơ cấu không phải là không thể vượt qua đã được chứng minh bởi thực tế là hầu hết các nước giàu ngày nay đã phát triển được mặc dù cũng phải chịu những bất lợi tương tự.[33]

Trước tiên chúng ta hãy xem xét vấn đề khí hậu. Khí hậu nhiệt đới bị cho là đã làm tê liệt sự tăng trưởng kinh tế bằng cách tạo ra gánh nặng sức khỏe do các bệnh nhiệt đới, đặc biệt là bệnh sốt rét. Đây là một vấn đề khủng khiếp, nhưng có thể vượt qua được. Nhiều nước nước giàu hiện nay cũng đã từng mắc bệnh sốt rét và các bệnh nhiệt đới khác, ít nhất là trong mùa hè - không chỉ Singapore, đất

nước nằm ở giữa vùng nhiệt đới, mà cả miền Nam nước Ý, miền Nam nước Mỹ, Nam Triều Tiên và Nhật Bản. Các bệnh này không không còn đáng lo ngại nhiều nữa chỉ bởi vì những quốc gia này đã có các hệ thống vệ sinh tốt hơn (hệ thống này đã giảm tỷ lệ mắc bệnh xuống rất nhiều) và cơ sở y tế tốt hơn nhờ vào sự phát triển kinh tế. Một hậu quả nghiêm trọng hơn của khí hậu lạnh và khí hậu Bắc cực, kiểu khí hậu ảnh hưởng đến một số nước giàu như Phần Lan, Thụy Điển, Na Uy, Canada và một số khu vực của nước Mỹ, cũng tạo ra những gánh nặng cũng gây tổn thất kinh tế như những gánh nặng ở vùng nhiệt đới - máy móc ngừng hoạt động, chi phí nhiên liệu tăng vọt và giao thông vận tải bị cản trở do tuyết và băng. Không bằng chứng nào để có thể thuyết phục được rằng thời tiết lạnh là tốt cho phát triển kinh tế hơn so với thời tiết nóng. Khí hậu lạnh không cản trở sự phát triển của các quốc gia này bởi vì họ có tiền và các công nghệ để đối phó với chúng (điều tương tự cũng có thể được thực hiện khi nói về khí hậu nhiệt đới của Singapore). Vì vậy, đổ lỗi cho khí hậu về tình trạng kém phát triển của Châu Phi gây nhầm lẫn giữa nguyên nhân của tình trạng kém phát triển với các dấu hiệu của nó - khí hậu khắc nghiệt không gây ra tình trạng kém phát triển; không có khả năng vượt qua khí hậu khắc nghiệt của đất nước chỉ là một biểu hiện của tình trạng kém phát triển.

Xét về điều kiện địa lý, tình trạng hoàn toàn là đất liền của nhiều nước Châu Phi đã được nhấn mạnh rất nhiều. Nhưng đối với Thụy Sĩ và Áo thì sao? Đây là hai trong số các nền kinh tế giàu nhất thế giới, và họ cũng chỉ có đất liền. Độc giả có thể phản bác lại bằng cách nói rằng các quốc gia này có thể phát triển vì họ đã có hệ thống vận tải đường sông tốt, nhưng các quốc gia không có biển của Châu Phi cũng có hệ thống song ngòi tương tự: ví dụ, Burkina Faso (sông Volta), Mali và Niger (sông Niger), Zimbabwe (sông Limpopo) và Zambia (sông Zambezi). Vì vậy, nguyên nhân là do sự thiếu đầu tư vào hệ thống giao thông vận tải đường sông, chứ không phải là do địa lý. Hơn nữa, do vùng biển đóng băng vào mùa đông, các nước vùng Bắc Âu từng hoàn toàn là đất liền trong cả nửa năm, cho đến khi họ phát triển các tàu phá băng vào cuối thế kỷ XIX. Ảnh hưởng xấu từ khu vực lân cận có thể tồn tại, nhưng nó không cần phải là là lý do chính đáng - hãy nhìn vào sự phát triển nhanh chóng gần đây của Ấn Độ, đất nước nằm trong khu vực nghèo nhất trên thế giới (nghèo hơn tiểu vùng Sahara Châu Phi, như đã đề cập ở trên), nơi mà cũng có các xung đột ác liệt (lịch sử xung đột quân sự lâu dài giữa Ấn Độ và Pakistan, phiến quân Maoist Naxalite tại Ấn Độ, nội chiến Tamil-Sinhalese ở Sri Lanka).

Nhiều người nói đến "lời nguyền tài nguyên", nhưng sự phát triển của các nước như Mỹ, Canada và Úc, các nước được trời phú cho với nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú hơn nhiều so với tất cả các quốc gia Châu Phi, ngoại trừ Nam Phi và Cộng hòa Dân chủ Congo, cho thấy rằng nguồn tài nguyên phong phú có thể là một điều tốt lành. Trênthực tế, hầu hết các nước Châu Phi không được ưu đãi với nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú - cho đến nay chỉ gần mười nước Châu Phi phát hiện ra những mỏ khoáng sản có trữ lượng đáng kể.[34] Hầu hết các nước Châu Phi có thể được trời phú cho nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào xét một cách tương đối, nhưng chỉ vì họ có rất ít nguồn lực nhân tạo, chẳng hạn như máy móc, cơ sở hạ tầng, và lao động có tay nghề cao. Hơn nữa,vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, các khu vực phát triển nhanh nhất của thế giới chính là các vùng giàu tài nguyên như Bắc Mỹ, Mỹ Latin và Bắc Âu, cho thấy rằng lời nguyền tài nguyên không phải lúc nào cũng tồn tại.

Chia rẽ sắc tộc có thể cản trở sự phát triển theo những cách khác nhau, nhưng không nên quá phóng đại những ảnh hưởng của chúng. Sự đa dạng sắc tộc cũng là tiêu chuẩn ở bất cứ nơi nào. Thậm chí không tính đến sự đa dạng sắc tộc trong các xã hội chủ yếu là dân nhập cư như Mỹ, Canada và Úc, rất nhiều nước giàu ở Châu Âu ngày nay đã phải trải qua sự chia rẽ về ngôn ngữ, tôn giáo và hệ tư tưởng, đặc biệt là của những nhóm "trung bình" ("mediumdegree") (một số nhóm, chứ không phải là nhiều nhóm) được coi là rất dễ tạo ra xung đột mạnh mẽ. Bỉ có hai nhóm sắc tộc (và một vài, nếu bạn tính cả cộng đồng người nói tiếng Đức nhỏ bé). Thụy Sĩ có bốn ngôn ngữ và hai tôn giáo, và đã trải qua một số cuộc nội chiến chủ yếu là do tôn giáo. Tây Ban Nha gặp rắc rối nghiêm trọng về vấn đề sắc tộc với người Catalan và người Basque, việc này thậm chí còn liên quan đến khủng bố. Do 560 năm dưới ách thống trị của Phần Lan (từ năm 1249 đến 1809, khi được nhượng lại cho Nga), Thụy Điển có một cộng đồng đáng kể là người Phần Lan (khoảng 5% dân số) và và ở Phần Lan cũng có một cộng đồng người Thụy Điển với số lượng tương tự. Và nhiều trường hợp khác nữa.

Ngay cả các quốc gia Đông Á được coi là được đặc biệt hưởng lợi từ tính đồng nhất sắc tộc của mình cũng gặp các vấn đề nghiêm trọng với sự chia rẽ nội bộ. Bạn có thể nghĩ rằng Đài Loan là đồng nhất sắc tộc vì mọi công dân của nước này đều là người "Trung Quốc", nhưng dân nước này bao gồm hai

(hoặc bốn, nếu bạn chia chúng nhỏ hơn) ngôn ngữ (người đại lục và người Đài Loan), hai nhóm đối địch với nhau. Nhật Bản cũng có vấn đề dân tộc nghiêm trọng với người Hàn Quốc, người Okinawa, người Ainu và người Burakumin. Hàn Quốc có thể là một trong các nước đồng nhất dân tộc - ngôn ngữ nhất trên thế giới, nhưng điều đó cũng không ngăn được những đồng hương của tôi khỏi ghét nhau. Ví dụ, có hai vùng ở Hàn Quốc đặc biệt ghét nhau (Đông Nam và Tây Nam), ghét đến nỗi mà một số người ở vùng này không cho phép con cái của họ được kết hôn với một ai đó ở vùng kia. Điều thú vị là Rwanda gần như đồng nhất trong ngôn ngữ-sắc tộc như Hàn Quốc, nhưng điều đó đã không ngăn cản được việc thanh lọc sắc tộc đối với dân tộc thiểu số Tutsi chiếm ưu thế trước kia của nhóm người chiếm đa số Hutus - một ví dụ chứng minh rằng "sắc tộc" là một cấu trúc chính trị, chứ không phải là cấu trúc tự nhiên. Nói cách khác, các nước giàu không phải chịu tính không đồng nhất sắc tộc không phải vì họ không có nó, mà bởi vì họ đã thành công trong việc xây dựng đất nước (mà chúng ta nên lưu ý rằng đó thường là một quá trình khó khăn và thậm chí là bạo lực).

Người ta nói rằng các thể chế tồi tệ đang cản trở sự phát triển của Châu Phi (và đúng là như vậy), nhưng khi các nước giàu ở trình độ phát triển vật chất tương tự như các nước mà chúng ta thấy ở Châu Phi hiện nay, các thể chế của họ còn tệ hơn nhiều.[35] Mặc dù vậy, họ đã phát triển liên tục và đã đạt đến trình độ phát triển cao. Họ xây dựng các thể chế tốt đẹp chủ yếu sau, hoặc ít nhất là song song, với sự phát triển kinh tế của họ. Điều này cho thấy rằng chất lượng thể chế là một kết quả của phát triển kinh tế hơn là một nhân tố ảnh hưởng đến phát triển kinh tế. Vì vậy, các thể chế tồi tệ không thể là lời giải thích cho sự thất bại tăng trưởng ở Châu Phi.

Người ta nói về các nền văn hóa "xấu" ở Châu Phi, nhưng hầu hết các nước giàu ngày nay đã từng bị coi là có những nền văn hóa "xấu" tương tự, như tôi đã đề cập ở chương "Người Nhật lười biếng và người Đức trộm cắp" (Lazy Japanese and thieving Germans) trong cuốn sách *Bad Samaritan* trước đây của tôi. Cho đến đầu thế kỷ XX, người Úc và người Mỹ đến Nhật Bản và đều nói rằng người Nhật lười biếng. Cho đến giữa thế kỷ thứ XIX, người Anh đến Đức và thường nói rằng người Đức quá ngốc, quá cá nhân, quá giàu cảm xúc để có thể phát triển nền kinh tế của họ (khi đó nước Đức chưa thống nhất) - trái ngược hoàn toàn với hình ảnh điển hình mà họ nói về người Đức hiện nay và chính là những điều mà mọi người nói về người Châu Phi hiện nay. Nền văn hóa Nhật Bản và Đức đã được chuyển đổi cùng với sự phát triển kinh tế vì các yêu cầu của cầu của một xã hội công nghiệp có tổ chức cao khiến con người cư xử có kỷ luật, khôn khéo và hợp tác hơn. Xét về điểm này, văn hóa là kết quả hơn là nguyên nhân của sự phát triển kinh tế. Sẽ là sai lầm nếu đổ lỗi cho văn hóa về sự kém phát triển của Châu Phi (hoặc bất kỳ khu vực hoặc của bất kỳ quốc gia).

Như vậy, những thứ có vẻ như là những trở ngại cơ cấu không thể thay đổi đối với sự phát triển kinh tế ở Châu Phi (và thực sự ở những nơi khác) thường là những điều có thể, và đã được khắc phục bằng các công nghệ tốt hơn, kỹ năng tổ chức cao hơn và các thể chế chính trị cải thiện. Thực tế rằng hầu hết các nước giàu hiện nay đều đã từng trải qua (và vẫn đang phải hứng chịu ở một khía cạnh nào đó) những trở ngại này là một bằng chứng gián tiếp cho vấn đề này. Hơn nữa, mặc dù có những trở ngại này (thường là ở các hình thức nghiêm trọng hơn), nhưng bản thân các Châu Phi đã không gặp rắc rối về tăng trưởng trong những năm 1960 và 70. Lý do chính cho sự thất bại tăng trưởng gần đây của Châu Phi nằm ở các chính sách - cụ thể là, chính sách thương mại tự do và chính sách thị trường tự do đã được áp dụng trên lục địa này thông Chương trình Điều chỉnh Cơ cấu (SAP). Thiên nhiên và lịch sử không ép một đất nước vào một tương lai cụ thể. Nếu chính sách chính là nguyên nhân của vấn đề này thì tương lai có thể thay đổi dễ dàng hơn. Việc chúng ta không nhận ra điều này và cũng không nhận ra bản chất của thất bại tăng trưởng được cho là kinh niên của nó mới là bi kịch thực sự của Châu Phi.

Vấn đề thứ 12: Chính phủ có thể chọn người chiến thắng

Những điều họ nói với bạn

Chính phủ không có các thông tin và kiến thức chuyên môn cần thiết để đưa ra các quyết định kinh doanh có hiểu biết và "chọn người chiến thắng" thông qua chính sách công nghiệp. Nếu chọn, có nhiều khả năng những người nắm quyền quyết định của chính phủ sẽ chọn phải một số người thất bại thảm hại, vì động cơ thúc đẩy hành động của họ là quyền lực chứ không phải là lợi nhuận và vì họ không phải gánh chịu những hậu quả tài chính từ các quyết định của mình. Đặc biệt là, nếu chính phủ cố gắng đi ngược lại logic thị trường và đẩy mạnh các ngành công nghiệp vượt quá nguồn lực và năng lực của một quốc gia, kết quả sẽ vô cùng tai hại, như đã được chứng minh qua các dự án "con voi trắng" ở các nước đang phát triển.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Chính phủ có thể chọn được người chiến thắng, đôi khi rất ngoạn mục. Khi chúng ta nhìn xung quanh với một tâm trí cởi mở không thành kiến, chúng ta sẽ thấy có rất nhiều ví dụ về việc chọn người chiến thắng thành công của các chính phủ từ khắp nơi trên trên thế giới. Lập luận rằng quyết định của chính phủ chắc chắn là không có ảnh hưởng đến các công ty kinh doanh bằng các quyết định của của chính các công ty đó là không chính đáng. Có nhiều thông tin chi tiết hơn không đảm bảo có các quyết định tốt hơn - thực sự có thể rất khó đưa ra các quyết định đúng đắn, nếu một người có quá nhiều thông tin. Ngoài ra, có nhiều cách để chính phủ có được thông tin chuẩn xác hơn và nâng cao chất lượng các quyết định của mình. Hơn nữa, các quyết định có lợi cho các công ty nói riêng có thể không tốt cho nền kinh tế quốc dân nói chung. Do đó, việc chính phủ chọn người chiến thắng đi ngược lại các tín hiệu thị trường có thể cải thiện hiệu quả kinh tế quốc dân, đặc biệt là nếu nó được thực hiện trong sự phối hợp chặt chẽ (nhưng đừng quá chặt chẽ) với khu vực tư nhân.

Đề xuất kinh doanh tồi tệ nhất thế giới

Người ta nói rằng Eugene Black, vị chủ tịch phục vụ lâu năm nhất trong lịch sử của Ngân hàng Thế giới (1949 - 1963), đã chỉ trích các nước đang phát triển vì đã gắn bó với ba vật tổ - đường cao tốc, nhà máy thép tích hợp và đài tưởng niệm cho lãnh tụ của đất nước.

Nhận xét của ông Black về đài tưởng niệm có thể không công bằng (Nhiều vị lãnh tụ chính trị ở các nước đang phát triển vào thời điểm đó không tự nâng cao địa vị của mình), nhưng ông đã đúng khi lo lắng về xu hướng tham gia vào các dự án uy tín như đường cao tốc và các nhà máy thép đang phổ biến khi đó, bất chấp khả năng kinh tế của họ. Vào thời điểm đó, quá nhiều nước đang phát triển đã xây dựng đường cao tốc mà không có xe chạy và các nhà máy thép chỉ có thể tồn tại được nhờ vào những khoản trợ cấp chính phủ khổng lồ và bảo hộ thuế quan. Các cụm từ như "con voi trắng" hay "lâu đài trên sa mạc" đã được tạo ra trong giai đoạn này để mô tả các dự án như vậy.

Nhưng trong số tất cả những "lâu đài trên sa mạc" có tiềm năng lúc đó, kế hoạch xây dựng một nhà máy thép tích hợp của Hàn Quốc, đề ra vào năm 1965, là một trong những kế hoạch khó hiểu nhất.

Vào thời điểm đó, Hàn Quốc là một trong những nước nghèo nhất thế giới, dựa vào xuất khẩu tài nguyên thiên nhiên (như cá, quặng vonfram) hoặc xuất khẩu hàng hóa sản xuất cần nhiều nhân công (ví dụ như tóc giả được làm bằng sợi tóc người, hàng may mặc giá rẻ). Theo lý thuyết về thương mại quốc tế, được biết đến như là lý thuyết về "lợi thế so sánh", một quốc gia như Hàn Quốc, với rất nhiều lao động nhưng lại rất ít vốn, lẽ ra không nên sản xuất các sản phẩm cần nhiều vốn như thép.[36]

Tệ hơn nữa, Hàn Quốc thậm chí còn không sản xuất được các nguyên liệu thô cần thiết. Thụy Điển đã phát triển một ngành công nghiệp sắt và thép khá tự nhiên bởi vì nó có rất nhiều mỏ quặng sắt. Hàn Quốc sản xuất thép mà hầu như không có quặng sắt hay than cốc, hai thành phần quan trọng của sản

xuất thép hiện đại. Ngày nay, những nguyên liệu này có thể được nhập khẩu từ Trung Quốc, nhưng lúc đó là thời kỳ Chiến tranh Lạnh nên không có hoạt động thương mại giữa Trung Quốc và Hàn Quốc. Vì vậy, các nguyên liệu này được nhập khẩu từ các nước như Úc, Canada và Mỹ - tất cả các nước này đều cách Hàn Quốc khoảng 5000 hoặc 6000 dặm - do đó chi phí sản xuất tăng thêm đáng kể.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi chính phủ Hàn Quốc thấy khó thuyết phục các nhà tài trợ tiềm năng và những tổ chức cho vay nước ngoài về kế hoạch của mình, cho dù nước này có đề xuất trợ cấp cho nhà máy thép về mọi mặt - cơ sở hạ tầng miễn phí (cảng, đường bộ, đường sắt), giảm thuế, khấu hao nhanh đối với các thiết bị sản xuất (do đó nghĩa vụ thuế sẽ được giảm thiểu trong những năm đầu), chi phí sử dụng các dịch vụ thiết yếu giảm, v.v...

Trong khi các cuộc đàm phán với các nhà tài trợ tiềm năng - như Ngân hàng Thế giới và các chính phủ Mỹ, Anh, Tây Đức, Pháp và Italy - đang diễn ra, Chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện những điều khiến cho dự án trở nên kém hấp dẫn hơn. Khi công ty điều hành nhà máy thép - Công ty Gang thép Pohang (POSCO) - được thành lập vào năm 1968, nó là một doanh nghiệp nhà nước (DNNN), bất chấp những quan ngại đang phổ biến về sự không hiệu quả của các doanh nghiệp nhà nước ở các nước đang phát triển. Không những thế, công ty này còn được dẫn dắt bởi ông Park Tae-Joon, một vị tướng quân đội trước đây với kinh nghiệm kinh doanh ít ỏi, giữ vai trò là người đứng đầu của một công ty khai thác vonfram thuộc sở hữu nhà nước trong một vài năm. Ngay cả đối với một chế độ độc tài quân sự, việc này đã đi quá xa. Đất nước này định bắt đầu một dự án kinh doanh mạo hiểm lớn nhất trong lịch sử của nó, và người quản lý không phải là một doanh nhân chuyên nghiệp!

Vì vậy, các nhà tài trợ tiềm năng phải đối mặt với một đề xuất kinh doanh được cho là tệ nhất trong lịch sử nhân loại - một công ty nhà nước, điều hành bởi một sỹ quan quân đội, sản xuất một sản phẩm mà tất cả các học thuyết kinh tế đều nói rằng không phù hợp với đất nước này. Đương nhiên, Ngân hàng Thế giới đã tư vấn cho các nhà tài trợ khác không nên hỗ trợ cho dự án này, và từng người trong số họ chính thức rút khỏi các cuộc đàm phán vào tháng 4 năm 1969.

Không nản lòng, chính phủ Hàn Quốc đã thành công trong việc thuyết phục Chính phủ Nhật Bản chuyển một phần lớn các khoản tiền đền bù cho việc cai trị thuộc địa của nước này (1910 - 1945) vào dự án nhà máy thép và cung cấp máy móc và tư vấn kỹ thuật cần thiết cho nhà máy.

Công ty bắt đầu sản xuất vào năm 1973 và thiết lập sự hiện diện của mình một cách nhanh chóng. Đến giữa những năm 1980, nó được coi là một trong những nhà sản xuất thép hàm lượng thấp với chi phí hiệu quả nhất thế giới. Đến năm 1990, nó là một trong những công ty thép hàng đầu thế giới. Nó đã được tư nhân hóa vào năm 2001, không phải vì hiệu suất kém mà vì lý do chính trị, và hiện nay là nhà sản xuất thép lớn thứ tư trên thế giới (về sản lượng đầu ra).

Vì vậy, chúng ta có một câu hỏi lớn trên tay. Làm thế nào mà một trong những đề xuất kinh doanh tệ nhất trong lịch sử lại tạo ra một trong những doanh nghiệp thành công nhất trong lịch sử? Trên thực tế, câu hỏi thậm chí còn lớn hơn, bởi vì POSCO không phải là công ty Hàn Quốc duy nhất thành công nhờ được thành lập thông qua sáng kiến của chính phủ.

Trong suốt những năm 1960 và những năm 70, chính phủ Hàn Quốc đã buộc nhiều công ty thuộc khu vực tư nhân tham gia vào các ngành công nghiệp mà họ sẽ không tự nguyện gia nhập. Điều này thường được thực hiện thông qua các chính sách "cà rốt", như trợ cấp hoặc bảo hộ thuế quan đối với hàng nhập khẩu (mặc dù "cà rốt" cũng là "cây gậy" theo nghĩa là chúng sẽ được cung cấp cho các công ty hoạt động thiếu hiệu quả). Tuy nhiên, khi tất cả những"củ cà rốt" không đủ để thuyết phục các doanh nhân tham gia, những "cây gậy" - "những cây gậy lớn" - sẽ được đem ra, như đe dọa cắt các khoản vay từ ngân hàng khi đó hoàn toàn thuộc sở hữu nhà nước hoặc thậm chí là một "cuộc nói chuyện kín" với cảnh sát mật.

Thật thú vị, nhiều doanh nghiệp được thành lập bởi Chính phủ hóa ra lại là những doanh nghiệp thành công rực rỡ. Trong những năm 1960, Tập đoàn LG (LG Group, gã khổng lồ của ngành điện tử, đã bị chính phủ cấm tham gia vào ngành công nghiệp dệt may theo mong muốn của nó và buộc phải tham gia vào ngành công nghiệp cáp điện. Trớ trêu thay, công ty cáp đã trở thành nền tảng cho lĩnh vực kinh doanh điện tử, ngành mà hiện nay LG đang nổi tiếng thế giới (bạn sẽ biết điều đó, nếu bạn đã từng muốn có chiếc điện thoại di động Chocolate mới nhất). Trong những năm 1970, Chính phủ Hàn Quốc

đã gây áp lực rất lớn cho ông Chung Ju-Yung, người sáng lập huyền thoại của Tập đoàn Hyundai, buộc ông phải thành lập một công ty đóng tàu. Ngay cả ông Chung cũng được cho là ban đầu đã không đồng ý với ý kiến này nhưng sau đã đồng ý khi Tướng Park Chung-Hee, nhà độc tài của đất nước khi đó và là kiến trúc sư của sự thần kỳ về kinh tế Hàn Quốc, đã trực tiếp đe dọa tập đoàn kinh doanh của ông bằng nguy cơ phá sản. Hiện nay, công ty đóng tàu Hyundai là một trong những công ty đóng tàu lớn nhất trên thế giới.

Chọn người thất bại?

Hiện nay, theo lý thuyết kinh tế thị trường tự do đang chiếm ưu thế, những thứ như những thành công của POSCO, LG và Hyundai được mô tả ở trên chỉ đơn giản là ngẫu nhiên xảy ra. Lý thuyết này cho chúng ta biết rằng chủ nghĩa tư bản hoạt động tốt nhất khi người ta được phép điều hành công việc kinh doanh của riêng mình mà không có bất kỳ sự can thiệp nào của chính phủ. Người ta cho rằng các quyết định của chính phủ chắc chắn là không quan trọng bằng các quyết định được đưa ra bởi những người trực tiếp liên quan đến các vấn đề đang cần giải quyết, bởi vì chính phủ không có sẵn nhiều thông tin về kinh doanh như các công ty trực tiếp tham gia vào hoạt động đó. Vì vậy, ví dụ, nếu một công ty thích tham gia vào ngành Công nghiệp A hơn ngành Công nghiệp B, nó chắc chắn sẽ tham gia vào ngành A bởi vì nó biết rằng với năng lực của mình và điều kiện thị trường, ngành A sẽ mang lại lợi nhuận hơn so với ngành B. Sẽ là hoàn toàn quá tự tin nếu một quan chức chính phủ, cho dù theo một tiêu chuẩn tuyệt đối nào đó, cô ấy có thể thông minh đến đâu, nói với các nhà quản lý của công ty rằng họ nên đầu tư vào ngành công nghiệp B, khi cô không có sự nhạy bén và kinh nghiệm kinh doanh của những nhà quản lý. Nói cách khác, họ tranh luận rằng chính phủ không thể chọn được người chiến thắng.

Các nhà kinh tế thị trường tự do cho rằng tình hình thực sự là khắc nghiệt hơn thế. Những người nắm quyền quyết định trong chính phủ không chỉ không thể chọn người chiến thắng, mà rất có khả năng họ sẽ chọn phải những người thua cuộc. Quan trọng nhất là những người nắm quyền quyết định trong chính phủ - các chính trị gia và các quan chức - bị chi phối bởi mong muốn tối đa hóa quyền lực, chứ không phải là lợi nhuận. Vì vậy, họ họ chắc chắn sẽ ủng hộ cho các dự án “con voi trắng”, những dự án có quy mô lớn và mang biểu tượng chính trị, hơn là quan tâm đến tính khả thi về mặt kinh tế của chúng. Hơn nữa, vì các quan chức chính phủ “đang mạo hiểm” bằng “tiền của người khác”, nên họ không thực sự phải lo lắng về tính khả thi về mặt kinh tế của dự án mà họ đang quảng bá (Về chủ đề “tiền của người khác”, xem Vấn đề thứ 2). Giữa những mục tiêu sai lầm (uy tín hơn là lợi nhuận) và các động cơ sai lầm (không trực tiếp chịu hậu quả từ những quyết định của mình), những quan chức chính phủ gần như chắc chắn sẽ chọn phải người thất bại nếu họ can thiệp vào các hoạt động kinh doanh. Có thể nói rằng kinh doanh *không nên* là công việc của chính phủ.

Ví dụ nổi tiếng nhất cho việc chính phủ đã chọn phải một kẻ thất bại vì các mục tiêu và động cơ sai lầm là dự án Concorde, được chính phủ Anh và Pháp trợ cấp kinh phí trong những năm 1960. Concorde chắc chắn vẫn là một trong những thành công ấn tượng nhất về kỹ thuật trong lịch sử nhân loại. Tôi vẫn còn nhớ đã thấy một trong những khẩu hiệu quảng cáo đáng nhớ nhất mà tôi đã từng gặp trên một tấm biển quảng cáo của hãng hàng không British Airways ở New York - nó nói với mọi người rằng “đến nơi trước khi bạn khởi hành” bằng máy bay Concorde (mất khoảng ba giờ để vượt Đại Tây Dương bằng máy bay Concorde, trong khi chênh lệch thời gian New York và London là năm giờ). Tuy nhiên, xem xét tất cả số tiền chi cho sự phát triển của nó và các khoản trợ cấp mà chính phủ hai nước đã phải cung cấp cho British Airways và Air France để mua máy bay thì Concorde là một thất bại kinh doanh đáng chú ý.

Một ví dụ cho việc chính phủ đã chọn phải một kẻ thất bại vì đã không tuân theo logic thị trường là trường hợp của ngành công nghiệp hàng không Indonesia. Ngành công nghiệp này được bắt đầu vào năm 1970, khi đất nước này là một trong những nước nghèo nhất thế giới. Quyết định này đã được thực hiện chỉ vì Tiến sĩ Bacharuddin Habibie, nhân vật thứ hai sau Tổng thống Mohammed Suharto trong hơn hai mươi năm (và là tổng thống của nước này chỉ hơn một năm), đã từng là một kỹ sư hàng không vũ trụ được đào tạo và làm việc ở Đức.

Nhưng nếu tất cả các lý thuyết kinh tế đang được công nhận và bằng chứng từ các nước khác cho thấy rằng các chính phủ có thể sẽ chọn phải người thất bại hơn là người chiến thắng, thì làm thế nào Hàn

Quốc có thể thành công trong việc lựa chọn rất nhiều người chiến thắng?

Một cách giải thích có thể chấp nhận được là Hàn Quốc là một ngoại lệ. Người ta có thể nói rằng cho dù lý do là gì thì các quan chức Chính phủ Hàn Quốc cũng có khả năng rất đặc biệt để họ có thể chọn được người chiến thắng theo cách mà không ai khác có thể làm được. Chắc hẳn điều đó có nghĩa là chúng ta, những người Hàn Quốc, là những người thông minh nhất trong lịch sử. Là một người Hàn Quốc tốt, tôi không để tâm đến một lời giải thích miêu tả chúng ta trong ánh sáng vinh quang như vậy, mà tôi nghi ngờ liệu những người không phải là người Hàn Quốc có bị thuyết phục bởi lời giải thích đó không (và họ đã đúng - xem Vấn đề 23).

Trên thực tế, như tôi đã thảo luận chi tiết ở một số chương khác trong cuốn sách này (đáng chú ý nhất là vấn đề 7 và 19), Hàn Quốc không phải là nước duy nhất mà chính phủ đã thành công trong việc lựa chọn người chiến thắng.[37] Các nền kinh tế thần kỳ Đông Á khác cũng đã làm tương tự. Chiến lược chọn người chiến thắng của Hàn Quốc, trong khi tập trung vào những biện pháp mạnh hơn, được sao chép từ một chiến lược đã được thực hiện bởi chính phủ Nhật Bản. Và chính phủ Đài Loan và Singapore đã thực hiện việc này không thua kém chính phủ Hàn Quốc mặc dù các công cụ chính sách họ đã sử dụng có phần khác biệt.

Quan trọng hơn, không chỉ chính phủ các nước Đông Á đã thành công trong việc chọn người chiến thắng. Trong nửa sau của thế kỷ XX, chính phủ của các nước như Pháp, Phần Lan, Na Uy và Áo đã định hình và chỉ đạo phát triển công nghiệp với những thành công lớn thông qua bảo hộ, trợ cấp và đầu tư cho các doanh nghiệp nhà nước. Thậm chí trong khi giả bộ rằng mình không làm điều đó, chính phủ Mỹ cũng đã chọn hầu hết những người chiến thắng công nghiệp kể từ Chiến tranh Thế giới Thứ hai thông qua hỗ trợ lớn cho nghiên cứu và phát triển (R & D). Máy vi tính, chất bán dẫn, máy bay, internet và các ngành công nghệ sinh học đều là những ví dụ nổi bật của các ngành công nghiệp đã được phát triển nhờ vào trợ cấp Nghiên cứu và Phát triển (R & D) từ chính phủ Mỹ. Ngay cả trong thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, khi các chính sách công nghiệp của chính phủ có tổ chức và hiệu quả kém hơn nhiều so với vào cuối thế kỷ XX, hầu như tất cả các nước giàu hiện nay đều đã sử dụng biện pháp thuế quan, trợ cấp, cấp phép, điều tiết và các biện pháp chính sách khác để thúc đẩy các ngành công nghiệp đặc biệt, với mức độ thành công đáng kể.

Nếu các chính phủ có thể và đã chọn được người chiến thắng đều đặn như vậy, đôi khi với những kết quả ngoạn mục, bạn có thể tự hỏi liệu có cái gì đó sai sót trong học thuyết kinh tế chi phối khi nói rằng điều đó là không thể thực hiện được. Có, tôi sẽ nói rằng có nhiều điều sai sót trong học thuyết này.

Trước hết, lý thuyết này ngầm giả định rằng những người theo sát tình hình nhất sẽ có thông tin chính xác nhất và do đó sẽ đưa ra các quyết định tốt nhất. Điều này nghe có vẻ chính đáng, nhưng nếu việc theo sát tình hình đảm bảo cho một quyết định tốt hơn thì không có ngành kinh doanh nào quyết định sai lầm. Đôi khi, quá bám sát tình hình thực sự có thể khiến cho việc đánh giá tình hình một cách khách quan trở nên khó khăn hơn chứ không phải là bớt khó khăn đi. Đây là lý do tại sao có rất nhiều quyết định kinh doanh mà những người đưa ra quyết định đó tin rằng đó là những tác phẩm của thiên tài còn những người khác nhìn với thái độ hoài nghi, nếu không muốn nói là hết sức coi thường. Ví dụ, trong năm 2000, AOL, một công ty internet, mua lại tập đoàn truyền thông Time Warner. Bất chấp thái độ hoài nghi của nhiều người bên ngoài, Steve Case, khi đó là Chủ tịch của AOL, gọi nó là một "vụ sáp nhập lịch sử" sẽ làm thay đổi hình ảnh của truyền thông và internet". Sau đó, việc sáp nhập biến thành một thất bại gây chấn động, khiến Jerry Levin, người đứng đầu Time Warner tại thời điểm sáp nhập, phải thừa nhận trong tháng 1 năm 2010 rằng đó là "thương vụ tồi tệ nhất của thế kỷ".

Tất nhiên, khi nói rằng chúng ta không thể khẳng định là quyết định của chính phủ đối với hoạt động của một công ty sẽ tệ hơn quyết định của chính công ty đó, tôi không có ý định phủ nhận tầm quan trọng của việc có thông tin chính xác. Tuy nhiên, trong trường hợp những thông tin như vậy là cần thiết cho chính sách công nghiệp, chính phủ có thể đảm bảo rằng mình có thông tin như vậy. Và quả thực, các chính phủ mà đã thành công hơn trong việc chọn người chiến thắng có xu hướng có các kênh trao đổi thông tin với khu vực doanh nghiệp hiệu quả hơn.

Một biện pháp hữu hiệu để chính phủ đảm bảo rằng mình có thông tin kinh doanh chính xác là thành lập một doanh nghiệp nhà nước và điều hành công việc kinh doanh của chính doanh nghiệp đó. Các nước như Singapore, Pháp, Áo, Na Uy và Phần Lan dựa chủ yếu vào giải pháp này. Thứ hai, một chính

phủ có thể yêu cầu các công ty trong các ngành công nghiệp tiếp nhận hỗ trợ nhà nước phải thường xuyên báo cáo một số khía cạnh quan trọng trong việc kinh doanh của họ. Chính phủ Hàn Quốc đã làm điều này rất sát sao trong những năm 1970, khi cung cấp rất nhiều hỗ trợ tài chính cho một số ngành công nghiệp mới như thép, đóng tàu và điện tử. Tuy nhiên, còn có một phương pháp khác là dựa vào hệ thống liên lạc không chính thức giữa các quan chức chính phủ và giới kinh doanh thành đạt để các quan chức có thể phát triển sự hiểu biết sâu sắc của mình về tình hình kinh doanh, mặc dù sự tin tưởng thái quá vào kênh thông tin này có thể dẫn đến sự "thân mật" quá mức hoặc tham nhũng. Hệ thống chính sách của Pháp, được xây dựng bởi các sinh viên tốt nghiệp từ Trường Hành chính Quốc Gia (École Nationale d'Administration - ENA), là ví dụ nổi tiếng nhất về điều này, cho thấy cả hai mặt tích cực và tiêu cực. Dung hòa giữa hai thái cực của yêu cầu pháp lý và các mạng lưới cá nhân, Nhật Bản đã phát triển các "Hội đồng thảo luận", nơi mà các quan chức chính phủ và các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thường xuyên trao đổi thông tin thông qua các kênh chính thức với sự hiện diện của các nhà quan sát của bên thứ ba từ giới học viện và giới truyền thông.

Hơn nữa, học thuyết kinh tế chi phối không nhận ra rằng có thể có một cuộc đụng độ giữa các lợi ích kinh doanh và lợi ích quốc gia. Mặc dù các doanh nhân nói chung (nhưng không nhất thiết, như tôi đã lập luận ở trên) là biết những công việc kinh doanh của riêng họ rõ hơn so với các quan chức chính phủ và do đó có thể đưa ra các quyết định phục vụ tốt nhất lợi ích của công ty mình, không có gì bảo đảm rằng các quyết định của họ sẽ tốt cho nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, ví dụ, khi muốn ra nhập vào ngành công nghiệp dệt may trong những năm 1960, các nhà quản lý của LG đang làm điều đúng đắn cho công ty họ, nhưng trong việc đẩy họ tham gia vào ngành công nghiệp cáp điện, cho phép LG trở thành một công ty điện tử, Chính phủ Hàn Quốc đang phục vụ lợi ích quốc gia của Hàn Quốc - và lợi ích lâu dài của LG - tốt hơn. Nói cách khác, việc chính phủ lựa chọn người chiến thắng có thể làm tổn hại đến một số lợi ích kinh doanh nhưng nó có thể tạo ra một kết quả tốt hơn xét theo khía cạnh xã hội (xem Vấn đề 18).

Người chiến thắng luôn luôn được chọn

Cho đến giờ, tôi đã liệt kê rất nhiều ví dụ về thành công của chính phủ trong việc chọn được người chiến thắng và giải thích lý do tại sao lý thuyết thị trường tự do phủ nhận khả năng chọn người chiến thắng của chính phủ còn nhiều thiếu sót.

Làm điều này không phải là tôi đang cố gắng che mắt bạn trước các trường hợp thất bại của chính phủ. Tôi đã đề cập đến một loạt các "lâu đài trên sa mạc" được xây dựng ở các nước đang phát triển trong những năm 1960 và 70, bao gồm cả ngành công nghiệp hàng không của Indonesia. Tuy nhiên, nó không chỉ có vậy. Những nỗ lực chọn người chiến thắng của chính phủ đã thất bại ngay cả ở các quốc gia nổi tiếng là rất giỏi trong lĩnh vực đó, như Nhật Bản, Pháp hoặc Hàn Quốc. Tôi đã đề cập đến bước đột phá sai lầm của chính phủ Pháp vào Concorde. Trong những năm 1960, chính phủ Nhật Bản cố gắng trong vô vọng để sắp xếp cho Nissan tiếp quản Honda, công ty bị coi là quá nhỏ và yếu, nhưng sau đó hóa ra Honda là công ty thành công hơn nhiều so với Nissan. Chính phủ Hàn Quốc đã cố gắng thúc đẩy ngành công nghiệp luyện nhôm vào cuối những năm 1970 chỉ để thấy ngành công nghiệp này bị đánh bại bởi giá năng lượng tăng mạnh, chiếm tỷ lệ rất cao trong tổng chi phí sản xuất nhôm. Và đó chỉ là những ví dụ nổi bật nhất.

Tuy nhiên, cũng giống như việc những câu chuyện thành công không cho phép chúng ta ủng hộ chính phủ chọn người chiến thắng trong mọi hoàn cảnh, những thất bại, dù có bao nhiêu đi chăng nữa, cũng không làm lu mờ tất cả các nỗ lực chọn người chiến thắng của chính phủ.

Xét cho cùng, các chính phủ thất bại trong việc chọn người chiến thắng là lẽ tự nhiên. Chính bản chất của các quyết định kinh doanh chấp nhận rủi ro trong thế giới đầy bất ổn này khiến họ thường thất bại. Tóm lại, các công ty thuộc khu vực tư nhân luôn cố gắng chọn người chiến thắng bằng cách đặt cược vào các ngành công nghệ không bền vững và tham gia vào các hoạt động mà những người khác nghĩ là vô vọng, và thường thất bại. Thật vậy, hoàn toàn giống như việc ngay cả những chính phủ đã có những thành tích tốt nhất trong việc chọn người chiến thắng không phải lúc nào cũng chọn được người chiến thắng, các công ty thành công nhất không phải lúc nào cũng đưa ra những quyết định đúng đắn - chỉ cần nghĩ về hệ điều hành Windows Vista tai hại của Microsoft (mà tôi rất không hài lòng khi sử dụng để viết cuốn sách này) và thất bại đáng xấu hổ của Nokia với bảng điều khiển trò chơi/điện thoại N-

Gage.

Cậu hỏi đặt ra không phải là các chính phủ có thể chọn người chiến thắng hay không vì họ rõ ràng có thể, mà là làm thế nào để cải thiện được tỷ lệ thành công của họ. Và trái với các quan niệm phổ biến, tỷ lệ thành công của chính phủ có thể được cải thiện khá đáng kể, nếu có thiện chí chính trị đầy đủ. Các quốc gia gắn với những thành công trong việc lựa chọn người chiến thắng đã chứng minh cho điểm này. Sự thần kỳ của Đài Loan được thiết lập bởi chính phủ Quốc Dân Đảng, chính phủ từng là một điển hình của tham nhũng và thiếu năng lực cho đến khi nó bị buộc phải chuyển đến Đài Loan sau khi bị mất Trung Quốc đại lục vào tay Đảng Cộng Sản năm 1949. Chính phủ Hàn Quốc trong những năm 1950 đã nổi tiếng là không có khả năng quản lý kinh tế đến nỗi mà nước này đã bị Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), một cơ quan viện trợ của chính phủ Mỹ, mô tả là địa ngục. Trong thế kỷ XIX và đầu cuối thế kỷ XX, chính phủ Pháp đã nổi tiếng là không sẵn sàng và không có khả năng chọn người chiến thắng, nhưng nó đã trở thành nhà vô địch về lựa chọn người chiến thắng ở Châu Âu sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai.

Thực tế rằng những người chiến thắng luôn được chọn bởi cả chính phủ và khu vực tư nhân, nhưng những người thành công nhất có xu hướng được lựa chọn bởi sự nỗ lực được kết hợp từ cả hai phía. Trong tất cả các hình thức chọn người chiến thắng - tư nhân, công, kết hợp - đều có cả thành công và thất bại, đôi khi rất đáng chú ý. Nếu chúng ta vẫn còn bị che mắt bởi hệ tư tưởng thị trường tự do cho rằng chỉ sự lựa chọn người chiến thắng của khu vực tư nhân mới có thể thành công, chúng ta sẽ bỏ qua hàng loạt những khả năng phát triển kinh tế thông qua sự lãnh đạo của chính phủ hoặc qua sự liên kết giữa chính phủ và tư nhân.

Vấn đề thứ 13: Giúp người giàu giàu hơn không làm cho phần còn lại của thế giới giàu hơn

Những điều họ nói với bạn

Chúng ta phải tạo ra của cải trước khi chúng ta có thể chia sẻ nó ra. Dù muốn hay không, chính người giàu là những người sẽ đầu tư và tạo công ăn việc làm. Người giàu là yếu tố sống còn đối với cả việc phát hiện ra cơ hội thị trường và khai thác chúng. Ở nhiều quốc gia, chính trị của lòng đố kỵ và các chính sách chủ nghĩa dân túy trong quá khứ đã đặt ra các hạn định đối với việc tạo ra của cải bằng cách áp đặt mức thuế cao đối với những người giàu. Điều này phải chấm dứt ngay. Nghe có vẻ khắc nghiệt, nhưng về lâu về dài, người nghèo chỉ có thể trở nên giàu có hơn bằng cách làm cho những người giàu giàu có hơn. Khi bạn cho người giàu miếng bánh lớn hơn, miếng bánh của những người khác có thể trở nên nhỏ hơn trong ngắn hạn, nhưng xét về lâu về dài người nghèo sẽ được hưởng miếng bánh lớn hơn bởi vì chiếc bánh sẽ lớn hơn. Dù sao, khi của cải đã được tạo ra trong nền kinh tế, thông qua các ý tưởng kinh doanh và các khoản đầu tư của những người giàu, chúng ta luôn luôn có thể tái phân phối thu nhập tại thời điểm này, nếu chúng ta vẫn còn cảm thấy không hài lòng về nó.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Ý tưởng trên, được gọi là "kinh tế học kiểu nước chảy chỗ trũng" (trickle-down economics), vấp phải trở ngại đầu tiên của nó. Mặc dù sự phân đôi bình thường của "chính sách ủng hộ người giàu để nâng cao tăng trưởng" và "chính sách hỗ trợ người nghèo nhưng giảm tăng trưởng", chính sách ủng hộ người giàu đã thất bại trong việc thúc đẩy tăng trưởng trong ba thập kỷ qua. Vì vậy, bước đầu tiên trong lập luận này - đó là quan điểm cho rằng chia cho người giàu miếng bánh lớn hơn sẽ làm cho chiếc bánh lớn hơn - là không đúng. Phần thứ hai của lập luận này - quan điểm cho rằng của cải nhiều hơn được tạo ra ở trên cuối cùng sẽ chảy xuống cho người nghèo - cũng không chuẩn xác. Sự chảy xuống có xảy ra, nhưng thường tác động của nó là rất ít ỏi nếu chúng ta phó mặc nó cho thị trường.

Stalin hay là Preobrazhensky?

Với sự tàn phá của Chiến tranh Thế giới Thứ nhất, nền kinh tế Liên Xô lâm vào tình trạng cực kỳ khó khăn vào năm 1919. Nhận thấy rằng chế độ mới không có cơ hội sống sót mà không cần phục hồi sản xuất lương thực, Lênin đưa ra Chính sách Kinh tế Mới (NEP), cho phép thực hiện các giao dịch nông nghiệp trên thị trường và để nông dân giữ lợi nhuận từ các giao dịch đó. Đảng Bôn-sê-vic (Bolshevik) đã bị phân hóa. Người cho rằng Chính sách Kinh tế Mới không hơn gì sự quay trở lại với chủ nghĩa tư bản, là Leon Trotsky. Ông được ủng hộ bởi nhà kinh tế học tự học nổi tiếng Yevgeni Preobrazhensky. Preobrazhensky lập luận rằng nếu nền kinh tế Liên Xô muốn phát triển thì cần phải tăng đầu tư vào các ngành công nghiệp. Tuy nhiên, Preobrazhensky cho rằng rất khó để tăng đầu tư như vậy bởi vì hầu như toàn bộ thặng dư mà nền kinh tế đã tạo ra (có nghĩa là, ngoài những gì hoàn toàn cần thiết cho sự sinh tồn của nhân dân) đã bị kiểm soát bởi người nông dân vì nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp. Do đó, ông cho rằng sở hữu tư nhân và thị trường nên bị xóa bỏ ở nông thôn, để tất cả các thặng dư có thể đầu tư được có thể được rút ra bằng việc chính phủ kiểm soát giá nông nghiệp. Như vậy thặng dư khi đó được chuyển sang khu vực công nghiệp, nơi cơ quan hoạch định có thể đảm bảo rằng tất cả số thặng dư đó đã được đầu tư. Trong ngắn hạn, điều này sẽ làm giảm mức sống, đặc biệt là đối với nông dân, nhưng về lâu về dài nó sẽ làm cho tất cả mọi người giàu có hơn, bởi vì nó sẽ tối đa hóa đầu tư và theo đó sẽ tối đa hóa tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế.

Những người phản đối, chẳng hạn như Josef Stalin và Nikolai Bukharin, là đối thủ trí tuệ của Preobrazhensky, kêu gọi chủ nghĩa hiện thực. Họ cho rằng mặc dù không phải là "Cộng sản" lắm khi cho phép sở hữu tư nhân về đất đai, vật nuôi ở các vùng nông thôn, nhưng họ không thể xa rời giai cấp nông dân, vì giai cấp này đang chiếm ưu thế. Theo Bukharin, không có sự lựa chọn khác nào hơn là

"tiến lên chủ nghĩa xã hội dựa vào giai cấp nông dân". Trong suốt những năm 1920, chủ trương này chiếm ưu thế. Preobrazhensky ngày càng bị cách ly ra khỏi nhịp điệu phát triển của xã hội và bị buộc phải sống lưu vong vào năm 1927.

Tuy nhiên, năm 1928 mọi thứ đã thay đổi. Khi trở thành nhà lãnh đạo cao nhất, Stalin thấy thực tế cần phải thực hiện chiến lược được ủng hộ bởi Preobrazhensky. Ông tịch thu tất cả đất đai của các phú nông, và đưa toàn bộ vùng nông thôn vào tầm kiểm soát nhà nước thông qua tập thể hóa nông nghiệp. Các vùng đất tịch thu được từ các phú nông đã biến thành các nông trường quốc doanh *(Sovkhoz),* trong khi nông dân bị buộc phải tham gia hợp tác xã hoặc các trang trại tập thể *(kolkhoz),* với một sở hữu cổ phần danh nghĩa.

Stalin đã không hoàn toàn làm theo chính sách của Preobrazhensky. Trên thực tế, ông đã khá mềm mỏng đối với các vùng nông thôn và đã không ép người nông dân đến mức tối đa. Thay vào đó, ông áp đặt mức lương tối thiểu đối với công nhân ngành cộng nghiệp. Điều này khiến phụ nữ thành thị buộc phải tham gia vào lực lượng lao động công nghiệp để gia đình họ có thể tồn tại.

Chiến lược của Stalin phải trả giá đắt. Có một sự suy giảm trong sản lượng nông nghiệp, theo sau sự suy giảm đáng kể về số lượng động vật kéo, một phần là do bị giết mổ của những chủ sở hữu không muốn tài sản bị sung công và một phần là do thiếu ngũ cốc cho chúng ăn vì ngũ cốc buộc phải chuyển vào thành phố. Sự suy giảm của nền nông nghiệp này đã dẫn đến nạn đói nghiêm trọng trong 1932 - 1933.

Tuy nhiên, nếu Stalin không áp dụng chiến lược của Preobrazhensky, Liên Xô sẽ không thể xây dựng được một cơ sở công nghiệp với một tốc độ cao mà nhờ đó đã đẩy lùi được cuộc xâm lược của Đức Quốc xã trên mặt trận phía Đông trong Chiến trạnh Thế giới Thứ hai. Nếu không đánh bại Đức Quốc xã trên mặt trận phía Đông, Tây Âu sẽ không thể đánh bại Đức Quốc Xã. Vì vậy, Tây Âu có được tự do ngày hôm nay là nhờ một nhà kinh tế Xô-viết theo cánh cực tả, Preobrazhensky.

Tại sao tôi lại nói về một nhà kinh tế Mác-xít Nga đã bị lãng quên từ gần một thế kỷ trước? Đó là bởi vì có một vài sự tương đồng đáng chú ý giữa chiến lược của Stalin và chính sách vì người giàu được các nhà kinh tế thị trường tự do ủng hộ.

Nhà tư bản và người lao động

Từ thế kỷ thứ XVIII, trật tự phong kiến, mà theo đó mọi người được sinh ra trong "hoàn cảnh" nào và phải sống phần đời còn lại của mình ở hoàn cảnh đó, đã bị phản đối kịch liệt bởi những người theo chủ nghĩa tự do trên khắp Châu Âu. Họ cho rằng mọi người nên được hưởng theo thành tích chứ không phải theo xuất thân của mình (xem Vấn đề 20).

Tất nhiên, đây là những người theo chủ nghĩa tự do của thế kỷ XIX, vì vậy họ có quan điểm mà những người theo chủ nghĩa tự do ngày nay (ít nhất là tất cả những người theo chủ nghĩa tự do của Mỹ, những người được gọi là thuộc "cánh tả", chứ không phải là người theo đảng tự do, ở Châu Âu) sẽ phản đối. Tóm lại, họ không ủng hộ "dân chủ". Họ tin rằng cho người nghèo quyền biểu quyết - thậm chí phụ nữ còn không được tính đến vì người ta cho rằng phụ nữ thiếu khả năng trí tuệ toàn diện - sẽ hủy hoại chủ nghĩa tư bản. Tại sao vậy?

Những người theo chủ nghĩa tự do thế kỷ XIX tin rằng việc không cho người nghèo quyền biểu quyết là chìa khóa để tích lũy của cải và phát triển kinh tế. Có được thành quả lao động của mình, mọi người cần phải tránh hưởng thụ ngay và phải đầu tư nếu họ muốn tích lũy thêm của cải. Theo quan điểm này, người nghèo phải chịu cảnh nghèo vì họ không thực hiện điều này. Do đó, nếu bạn cho người nghèo quyền biểu quyết, họ sẽ muốn tối đa hóa tiêu thụ hiện tại của mình, hơn là đầu tư, bằng cách áp đặt thuế đối với người giàu và sử dụng các khoản tiền từ thuế đó. Điều này có thể làm cho người nghèo giàu hơn trong ngắn hạn, nhưng về lâu dài nó sẽ làm cho họ nghèo khổ hơn do giảm đầu tư và theo đó là giảm tăng trưởng.

Trong các hoạt động chính chính trị chống lại người nghèo của mình, những người theo chủ nghĩa tự do đã được hỗ trợ về mặt trí tuệ bởi các nhà kinh tế học cổ điển, đại diện là David Ricardo, nhà kinh tế Anh thế kỷ XIX, nhà kinh tế học nổi tiếng nhất trong số đó. Không giống như các nhà kinh tế học tự do ngày nay, các nhà kinh tế học cổ điển không cho rằng nền kinh tế tư bản được hình thành từ các cá

nhân. Họ tin rằng những người thuộc các giai cấp khác nhau - tư bản, công nhân và địa chủ - cư xử rất khác nhau theo giai cấp của họ. Sự khác biệt quan trọng nhất trong các hành vi ứng xử giữa các giai cấp là các nhà tư bản đầu tư (gần như) tất cả thu nhập của mình trong khi các giai cấp khác - công nhân và địa chủ - tiêu thụ chúng. Quan điểm về giai cấp địa chủ cũng không đồng nhất. Một số người, như Ricardo, thấy giai cấp này là một giai cấp tiêu thụ, cản trở sự tích lũy vốn, trong khi những người khác, như Thomas Malthus, nghĩ rằng sự tiêu thụ này giúp giai cấp tư sản bằng cách tăng thêm nhu cầu đối với sản phẩm của họ. Tuy nhiên, quan điểm về giai cấp công nhân có sự đồng thuận. Họ đã tiêu tất cả thu nhập của mình, vì vậy nếu họ được hưởng một phần cao hơn trong thu nhập quốc dân thì đầu tư và kéo theo đó là tăng trưởng kinh tế sẽ giảm.

Đây là điểm tương đồng giữa những người ủng hộ thị trường tự do hăng hái như Ricardo và các nhà cộng sản cực tả như Preobrazhensky. Mặc dù có những khác biệt rõ ràng, cả hai người họ đều tin rằng phần thặng dư để tái đầu tư nên tập trung trong tay của nhà đầu tư, giai cấp tư sản theo quan điểm của những người ủng hộ thị trường tự do và cơ quan hoạch định chính sách theo quan điểm các nhà cộng sản cánh tả, để tối đa hóa sự tăng trưởng kinh tế lâu dài. Đây là chính là những gì hiện hữu trong tâm trí của mọi người hiện nay khi họ nói rằng "bạn phải tạo ra của cải trước khi bạn có thể tái phân phối nó."

Sự thăng trầm của các chính sách vì người giàu

Từ cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, những lo ngại tồi tệ nhất của những người theo chủ nghĩa tự do đã thành hiện thực, và hầu hết các nước Châu Âu và các nước bắt nguồn từ các nước phương Tây (Mỹ, Canada, Úc và New Zealand) đều mở rộng quyền bầu cử cho người nghèo (thường là chỉ cho nam giới). Tuy nhiên, việc đánh thuế quá nặng đối với người giàu và kéo theo đó là sự hủy hoại chủ nghĩa tư bản đã không xảy ra. Trong những thập kỷ áp dụng quyền bầu cử phổ thông cho nam giới, việc đánh thuế vào người giàu và chi tiêu xã hội không tăng nhiều. Vì vậy, rốt cuộc người nghèo không phải là những người thiếu kiên nhẫn như vậy.

Hơn nữa, khi việc đánh thuế quá cao đối với người giàu bắt đầu được thực hiện một cách nghiêm túc, nó đã không tiêu diệt chủ nghĩa tư bản. Trên thực tế, nó làm cho chủ nghĩa tư bản thậm chí mạnh mẽ hơn. Sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai, có một sự gia tăng mạnh mẽ trong việc đánh thuế lũy kế và chi tiêu phúc lợi xã hội ở hầu hết các nước tư bản giàu có. Mặc dù vậy (hay đúng hơn là một phần vì điều này - xem Vấn đề 21), giai đoạn từ năm 1950 đến 1973 đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng cao nhất chưa từng có ở các quốc gia này - được biết đến như là "Thời kỳ Hoàng kim của Chủ nghĩa Tư bản". Trước Thời kỳ Hoàng kim, thu nhập bình quân đầu người trong các nền kinh tế tư bản giàu có từng phát triển ở mức 1 - 1,5% mỗi năm. Trong Thời kỳ Hoàng kim, thu nhập bình quân đầu người tăng 2 - 3% ở Mỹ và Anh, 4 - 5% ở Tây Âu, và 8% tại Nhật Bản. Kể từ đó, các nước này chưa bao giờ tăng trưởng nhanh hơn mức đó.

Tuy nhiên, khi tăng trưởng chậm lại ở các nền kinh tế tư bản giàu có từ giữa những năm 1970, những người ủng hộ thị trường tự do đã phủ nhận những quan điểm ở thế kỷ XIX của mình và thuyết phục những người khác rằng tỷ lệ thu nhập của tầng lớp đầu tư giảm là lý do của suy thoái.

Từ những năm 1980, ở nhiều nước (mặc dù không phải tất cả) trong số các nước này, các chính phủ tán thành việc tái phân phối thu nhập hầu như luôn nắm quyền cai trị. Ngay cả một số Đảng cánh tả như Đảng Lao động Mới của Anh dưới thời Tony Blair và Đảng Dân chủ của Mỹ dưới thời Bill Clinton, cũng công khai ủng hộ các chiến lược như vậy - đỉnh cao là việc Bill Clinton ban hành chính sách cải cách phúc lợi năm 1996, tuyên bố rằng ông muốn "chấm dứt hoạt động phúc lợi".

Kết quả là, người ta nhận ra rằng việc cắt giảm phúc lợi không hề dễ dàng như suy nghĩ ban đầu (xem vấn đề 21). Tuy nhiên, mức độ tăng trưởng của nó đã được tiết chế, bất chấp áp lực về mặt cơ cấu lớn hơn đối với chi tiêu phúc lợi do sự lão hóa của dân số, điều mà làm tăng nhu cầu về lương hưu, trợ cấp khuyết tật, chăm sóc sức khỏe và chi tiêu khác dành cho người cao tuổi.

Quan trọng hơn, ở hầu hết các quốc gia cũng có nhiều chính sách tái phân phối thu nhập từ người nghèo sang người giàu. Đã có sự cắt giảm thuế cho người giàu - tỷ lệ thuế thu nhập đánh vào nhóm những người có thu nhập cao nhất đã được cắt giảm. Việc nới lỏng các quy định tài chính đã tạo ra những cơ hội rất lớn cho tăng lợi nhuận đầu cơ cũng như mức thù lao (paycheques) vô cùng lớn dành

cho các nhà quản lý và các nhà tư bản tài chính hàng đầu (xem vấn đề 14 và 22). Việc nới lỏng quy định trong các lĩnh vực khác cũng đã cho phép các công ty kiếm được lợi nhuận lớn hơn, bởi vì họ có thể khai thác quyền độc quyền của mình nhiều hơn, tự do gây ô nhiễm môi trường hơn và dễ dàng sa thải công nhân hơn. Tự do hóa thương mại tăng và đầu tư nước ngoài tăng - hoặc ít nhất là mối đe dọa của chúng - cũng đã giảm áp lực về tiền lương.

Kết quả là, bất bình đẳng thu nhập đã gia tăng ở hầu hết các nước giàu. Ví dụ, theo bản báo cáo *The World of Work 2008* của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), trong số hai mươi nền kinh tế tiên tiến có sẵn số liệu thống kê, bất bình đẳng thu nhập trong giai đoạn 1990 - 2000 tăng ở mười sáu quốc gia, với duy nhất Thụy Sĩ trong số các nước còn lại có sự suy giảm đáng kể.[38] Trong thời gian này, tình trạng bất bình đẳng thu nhập ở Mỹ, cao nhất trong số các nước giàu, đã tăng lên đáng kể, có thể so sánh với một số nước Mỹ Latinh như Uruguay và Venezuela. Sự gia tăng tương đối của bất bình đẳng về thu nhập cũng cao ở các nước như Phần Lan, Thụy Điển và Bỉ, nhưng đây là những nước mà trước đây có mức độ bất bình đẳng rất thấp - có lẽ là quá thấp như trong trường hợp của Phần Lan, nước có sự phân phối thu nhập bình đẳng hơn nhiều so với các nước xã hội chủ nghĩa trước đây.

Theo Viện Chính sách Kinh tế (EPI), một tổ chức cố vấn trung tả ở Washington, DC, trong giai đoạn 1979 - 2006 (những năm gần nhất của dữ liệu có sẵn), nhóm 1% những người có thu nhập cao nhất ở Mỹ tăng tỷ lệ thu nhập của mình trong tổng thu nhập quốc dân lên gấp hơn hai lần, từ 10% lên 22,9%. Nhóm 0,1% những người có thu nhập cao nhất thậm chí còn làm tốt hơn, tăng tỷ lệ thu nhập của mình lên hơn ba lần, từ 3,5% vào năm 1979 lên 11,6% trong 2006.[39] Sự bất bình đẳng này chủ yếu là do sự gia tăng rất lớn ở mức thù lao dành cho những người điều hành ở nước này, mà sự thiếu công bằng của nó ngày càng trở nên rõ ràng sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 (xem vấn đề 14).

Trong số 65 nước xã hội chủ nghĩa trước đây và hiện đang phát triển trong nghiên cứu của ILO được đề cập ở trên, sự bất bình đẳng thu nhập tăng tại 41 quốc gia trong cùng thời kỳ. Mặc dù tỷ lệ các nước phải trải qua sự bất bình đẳng gia tăng trong số các nước này là nhỏ hơn so với các nước giàu, nhiều nước trong số các nước này đã có sự bất bình đẳng rất cao, vì vậy các tác động của tình trạng bất bình đẳng gia tăng thậm chí còn tồi tệ hơn ở các nước giàu.

Nước không chảy xuốngchỗ trũng

Tất cả sự tái phân phối thu nhập có lợi cho người giàu này có thể được biện minh nếu nó dẫn đến sự tăng trưởng nhanh. Nhưng thực tế là sự tăng trưởng kinh tế đã thực sự bị chậm lại kể từ khi bắt đầu áp dụng những cải cách ủng hộ người giàu của những người theo chủ nghĩa tân tự do vào những năm 1980. Theo số liệu của Ngân hàng Thế giới, nền kinh tế thế giới từng phát triển ở mức hơn 3% theo bình quân đầu người trong thập niên 1960 và thập niên 70, trong khi từ những năm 1980, tỷ lệ tăng trưởng là 1,4% một năm (1980 - 2009).

Tóm lại, từ những năm 1980, chúng ta đã cho người giàu miếng bánh lớn hơn với niềm tin rằng họ sẽ tạo ra nhiều của cải hơn các trường hợp có thể khác, làm cho chiếc bánh ngày càng lớn hơn trong dài hạn. Người giàu nhận phần lớn hơn của chiếc bánh, nhưng họ đã thực sự làm giảm tốc độ phát triển của chiếc bánh.

Vấn đề là việc tập trung thu nhập trong tay của các nhà đầu tư, có thể là giai cấp tư sản hoặc chính quyền kế hoạch tập trung của Stalin, không dẫn đến tăng trưởng cao hơn nếu các nhà đầu tư không đầu tư nhiều hơn. Khi Stalin tập trung thu nhập ở Gosplan, cơ quan hoạch định, ít nhất là có một sự đảm bảo rằng thu nhập đã được tập trung đó sẽ được chuyển sang đầu tư (mặc dù hiệu suất đầu tư có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố bất lợi như những khó khăn trong quy hoạch và các vấn đề chính sách đãi ngộ trong công việc - xem vấn đề 19). Nền kinh tế tư bản không có cơ chế như vậy. Thật vậy, bất chấp sự bất bình đẳng gia tăng kể từ những năm 1980, tỷ lệ đầu tư trong tổng sản lượng quốc dân đã giảm ở tất cả các nền kinh tế thuộc nhóm G7 (Mỹ, Nhật Bản, Đức, Anh, Ý, Pháp và Canada) và ở hầu hết các nước đang phát triển.

Ngay cả khi việc tái phân phối thu nhập có lợi cho người giàu tạo ra nhiều của cải hơn (điều mà đã không xảy ra, tôi xin nhắc lại), cũng không có gì đảm bảo rằng người nghèo sẽ được hưởng lợi từ những thu nhập tăng thêm đó. Của cải tăng lên ở nhóm những người có thu nhập cao cuối cùng có thể

chảy xuống và giúp ích cho người nghèo, nhưng điều này không phải là một kết quả tất yếu.

Tất nhiên, "sự chảy xuống" không phải là một ý tưởng hoàn toàn ngốc nghếch. Chúng ta không thể đánh giá tác động của tái phân phối thu nhập chỉ bằng những ảnh hưởng tức thì của nó, cho dù nó có biểu hiện tốt hay xấu thế nào đi chăng nữa. Khi người giàu có nhiều tiền hơn, họ có thể sử dụng nó để tăng đầu tư và tăng trưởng, trong trường hợp này, ảnh hưởng lâu dài của tái phân phối thu nhập theo hướng có lợi cho người giàu có thể đồng nghĩa với tăng thu nhập mà tất cả mọi người nhận được xét một cách tuyệt đối, mặc dù không nhất thiết là xét theo tỷ lệ tương đối.

Tuy nhiên, rắc rối là "sự chảy xuống" thường không xảy ra nhiều nếu phó mặc nó cho thị trường. Ví dụ, cũng theo Viện Chính sách Kinh tế (EPI), nhóm 10% những người giàu nhất của Mỹ chiếm 91% tăng trưởng thu nhập trong giai đoạn năm 1989 - 2006, trong khi nhóm 1% những người giàu nhất đã chiếm 59%. Ngược lại, trong các quốc gia có chính sách phúc lợi mạnh, việc chia sẻ lợi ích từ phần tăng trưởng có thêm được từ việc tái phân phối thu nhập theo hướng có lợi cho người giàu (nếu nó xảy ra) thông qua thuế và chuyển nhượng dễ dàng hơn rất nhiều. Thật vậy, phân phối thu nhập trước thuế và chuyển nhượng ở Bỉ và Đức thực sự là bất bình đẳng hơn so với ở Mỹ, trong khi ở Thụy Điển và Hà Lan gần như là tương tự ở Mỹ.[40] Nói cách khác, chúng ta cần một chiếc máy bơm phúc lợi xã hội để của cải từ người giàu (nước từ trên cao) có thể chảy xuống với một lượng đáng kể.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, có nhiều lý do để tin rằng tái phân phối thu nhập theo hướng có lợi cho người nghèo có thể giúp tăng trưởng, nếu được thực hiện theo đúng cách và đúng thời điểm. Ví dụ, trong một cuộc suy thoái kinh tế như hiện nay, cách tốt nhất để thúc đẩy nền kinh tế là tái phân phối tài sản theo hướng có lợi cho người nghèo, vì những người nghèo hơn có xu hướng sử dụng phần thu nhập của họ cao hơn. Hiệu quả thúc đẩy nền kinh tế của hàng tỷ đô la tăng thêm được chia cho hộ gia đình có thu nhập thấp hơn thông qua tăng chi tiêu phúc lợi sẽ lớn hơn so với hiệu quả của cùng số tiền đó nhưng được chia cho những người giàu có thông qua cắt giảm thuế. Hơn nữa, nếu tiền lương không bị nợ hoặc thấp hơn mức sinh hoạt phí, phần thu nhập tăng thêm đó có thể khuyến khích người lao động đầu tư vào lĩnh vực giáo dục và y tế, điều này có thể nâng cao năng suất và theo đó là tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, bình đẳng thu nhập lớn hơn có thể giúp tăng cường an ninh xã hội bằng cách giảm các cuộc đình công công nghiệp và tội phạm, điều này có thể khuyến khích đầu tư, vì nó làm giảm nguy cơ gián đoạn quá trình sản xuất và theo đó là quá trình tạo ra của cải. Nhiều học giả tin rằng một cơ chế như vậy đã tồn tại ở nơi làm việc trong thời kỳ Hoàng kim của chủ nghĩa tư bản, khi sự bất bình đẳng thu nhập thấp cùng tồn tại với sự tăng trưởng nhanh chóng.

Vì vậy, không có lý do để cho rằng phân phối thu nhập có lợi cho người giàu sẽ đẩy nhanh tốc độ đầu tư và tăng trưởng. Nhìn chung, điều này đã không xảy ra. Ngay cả khi có sự tăng trưởng cao hơn, thu nhập chảy xuống xảy ra thông qua cơ chế thị trường là rất hạn chế, như đã thấy trong phần so sánh ở trên giữa Mỹ với các các nước giàu về mức độ phúc lợi xã hội tốt.

Đơn giản là việc làm cho người giàu giàu hơn không làm cho những người còn lại trong số chúng ta giàu hơn. Nếu cho người giàu nhiều hơn sẽ có lợi cho phần còn lại của xã hội, người giàu phải được tạo điều kiện để đầu tư nhiều hơn và theo đó tốc độ tăng trưởng cũng cao hơn thông qua các biện pháp chính sách (ví dụ như cắt giảm thuế cho các cá nhân giàu có và các công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư), và sau đó chia sẻ những thành quả của tăng trưởng đó thông qua một cơ chế như phúc lợi xã hội.

Vấn đề thứ 14: Các nhà quản lý Mỹ được hưởng mức lương quá cao

Những điều họ nói với bạn

Một số người được trả lương cao hơn nhiều so với những người khác. Đặc biệt là ở Mỹ, các công ty trả các nhà quản lý hàng đầu của họ mức thù lao mà một số người cho rằng đó là những khoản tiền khổng lồ. Tuy nhiên, đây là những gì các lực lượng thị trường đòi hỏi. Bởi vì số lượng những người tài năng là có hạn, bạn phải trả những khoản tiền lớn nếu bạn muốn thu hút các tài năng kiệt xuất nhất. Theo quan điểm của một tập đoàn khổng lồ với hàng tỷ đô la doanh thu, chắc chắn là đáng để trả thêm hàng triệu, thậm chí hàng chục triệu đô la để có được những tài năng giỏi nhất, vì khả năng đưa ra quyết định chính xác hơn so với những người tương nhiệm trong các công ty cạnh tranh có thể mang về cho công ty thêm hàng trăm triệu đô la doanh thu. Cho dù các mức thù lao này có bất công đến đâu thì chúng ta cũng không nên đố kỵ và thù hằn cũng như cố gắng để ngăn chặn chúng. Đơn giản là những nỗ lực này sẽ chỉ gây phản tác dụng.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Các nhà quản lý người Mỹ được hưởng mức lương quá cao xét ở một số khía cạnh. Trước tiện, họ được hưởng mức lương quá cao so với những người tiền nhiệm của họ. Xét một cách tương đối (có nghĩa là, theo mức lương công nhân trung bình), các giám đốc điều hành (CEO) Mỹ ngày nay được trả cao hơn những người tiền nhiệm của họ vào những năm 1960 khoảng mười lần, bất chấp thực tế rằng xét một cách tương đối, các công ty được điều hành bởi các CEO trước kia thành công hơn nhiều so với các công ty Mỹ hiện nay. Các nhà quản lý Mỹ cũng được hưởng mức lương quá cao so với những người tương nhiệm ở các nước giàu khác. Xét một cách tuyệt đối, tùy thuộc vào các biện pháp chúng ta sử dụng và đất nước chúng ta so sánh, họ được trả lương cao hơn khoảng hai mươi lần so với các đối thủ cạnh tranh đang điều hành các công ty lớn và thành công tương tự. Những nhà quản lý người Mỹ không chỉ được hưởng mức lương quá cao mà còn được bảo vệ quá mức vì họ không bị phạt nếu hiệu quả làm việc kém. Và tất cả điều này không hoàn toàn được quyết định bởi các lực lượng thị trường, không giống như những gì nhiều người thường nghĩ. Tầng lớp quản lý tại Mỹ đã đạt được sức mạnh kinh tế, chính trị và tư tưởng đến mức có thể thao túng các lực lượng quyết định trả tiền cho họ.

Mức lương điều hành và các hoạt động chính trị của sự ghen tị tầng lớp

Mức thù lao trung bình cho một Giám đốc điều hành (tiền lương, tiền thưởng, lương hưu và quyền mua cổ phiếu với mức giá ưu đãi) ở Mỹ gấp 300 - 400 lần so với mức thù lao trung bình của công nhân (tiền lương và các quyền lợi khác). Một số người cực kỳ khó chịu về điều này. Ví dụ, ông Barack Obama, Tổng thống Mỹ, thường xuyên được trích dẫn là đã chỉ trích mức thù lao của các giám đốc điều hành là quá cao.

Các nhà kinh tế học thị trường tự do thấy không có vấn đề gì trong sự chênh lệch mức lương này. Họ cho rằng nếu các CEO được trả lương gấp 300 lần so với mức lương công nhânh trung bình, chắc hẳn vì họ giúp tăng giá trị công ty lên gấp 300 lần. Nếu ai đó không đạt được năng suất tương xứng với mức thù lao cao của mình, các lực lượng thị trường sẽ sớm sa thải người ấy. Những người nêu ra vấn đề về mức lương điều hành, như ông Obama, là những người có tư tưởng dân túy, những người tham gia vào các hoạt động chính trị ghen tị giai cấp. Họ tranh luận rằng nếu những người có hiệu suất làm việc kém hơn không chấp nhận rằng mọi người cần được trả lương theo năng suất của mình thì chủ nghĩa tư bản không thể hoạt động tốt được. Người ta gần như có thể tin vào những lập luận trên nếu người ta có một chút nhượng bộ - bỏ qua các sự thật.

Tôi không phản đối rằng một số người có hiệu suất làm việc cao hơn những người khác và họ cần được trả công nhiều hơn - đôi khi nhiều hơn rất nhiều (mặc dù họ không nên quá tự mãn về điều đó -

xem Vấn đề thứ 3). Câu hỏi thực sự là liệu mức chênh lệch hiện tại có hợp lý không.

Hiện tại, việc cộng gộp mức lương điều hành một cách chính xác là điều rất khó. Trước hết, việc tiết lộ mức lương điều hành không phải là đúng đắn lắm ở nhiều quốc gia. Khi chúng ta nhìn vào mức thù lao nói chung, chứ không chỉ tiền lương, chúng ta cần phải bao gồm cả quyền mua cổ phiếu với giá ưu đãi. Quyền mua cổ phiếu với giá ưu đã cho phép người nhận quyền mua một số lượng nhất định cổ phiếu của công ty trong tương lai, vì vậy chúng không có một giá trị chính xác ở hiện tại và giá trị của chúng cần phải được ước tính. Tùy thuộc vào phương pháp ước tính được sử dụng, việc định giá có thể khác nhau rất nhiều.

Như đã đề cập trước đó, dựa vào những ước tính này, tỷ lệ thù lao của các Giám đốc điều hành (tiền lương, tiền thưởng, lương hưu và quyền mua cổ phiếu ưu đãi) so với mức thù lao của người lao động trung bình (lương và các quyền lợi khác) ở Mỹ thường cao hơn khoảng 30 - 40 lần vào những năm 1960 - 1970. Tỷ lệ này đã bắt đầu gia tăng với tốc độ rất nhanh kể từ đầu những năm 1980, gấp khoảng 100 lần vào đầu những năm 1990 và tăng lên 300 - 400 lần vào những năm 2000.

Điều này tương phản với những thay đổi trong mức thù lao mà các công nhân Mỹ nhận được. Theo Viện Chính sách Kinh tế (EPI), một tổ chức trung tả có trụ sở tại Washington, tiền lương trung bình theo giờ cho công nhân Mỹ tính theo đồng đô la năm 2007 (có nghĩa là đã được điều chỉnh theo lạm phát) tăng từ $18,90 năm 1973 lên $21,34 năm 2006, tăng 13% trong 33 năm, tương đương khoảng 0,4% mỗi năm.[41] Bức tranh này thậm chí còn ảm đạm hơn khi chúng ta nhìn vào toàn bộ khoản thù lao (tiền lương cộng với các quyền lợi khác) chứ không chỉ riêng tiền lương. Thậm chí nếu chúng ta chỉ nhìn vào khoảng thời gian phục hồi kinh tế (mức thù lao cho công nhân giảm trong thời kỳ suy thoái), mức thù lao cho công nhân trung bình đã tăng với tốc độ 0,2% mỗi năm trong giai đoạn 1983 - 1989, 0,1% một năm từ năm 1992 đến 2000 và đã không tăng trong giai đoạn 2002 - 7.[42]

Nói cách khác, mức lương cho công nhân tại Mỹ hầu như rất trì trệ kể từ giữa những năm 1970. Tất nhiên, điều này không phải để nói rằng mức sống ở Mỹ không hề tăng lên kể từ những năm 1970. Thu nhập gia đình, trái ngược với thù lao cá nhân của công nhân, đã tăng lên, nhưng đó chỉ là vì ngày càng nhiều gia đình có cả hai vợ chồng cùng đi làm.

Bây giờ, nếu chúng ta tin vào logic thị trường tự do rằng mọi người đang được trả công theo đóng góp của họ, sự gia tăng mức thù lao tương đối của các Giám đốc điều hành (CEO) so với mức thù lao trung bình của công nhân (không có thay đổi nhiều) từ 30 - 40 lần lên 300 - 400 lần chắc hẳn là các CEO Mỹ phải có hiệu suất làm việc tăng gấp mười lần (xét một cách tương đối) so với những năm 1960 và 70. Điều này có đúng không?

Chất lượng trung bình của các nhà quản lý Mỹ có thể đã tăng lên do giáo dục và đào tạo tốt hơn, nhưng liệu họ có thực sự giỏi hơn mười lần so với những người tương nhiệm của họ một thế hệ trước? Ngay cả khi chỉ nhìn lại hai mươi năm gần đây, khoảng thời gian tôi giảng dạy ở Cambridge, tôi thực sự nghi ngờ rằng liệu những sinh viên Mỹ chúng tôi đang giảng dạy hiện nay (các giám đốc điều hành tiềm năng trong tương lai) có giỏi hơn 3 - 4 lần so với các sinh viên khi tôi bắt đầu giảng dạy vào đầu những năm 1990 không. Nhưng điều đó sẽ là sự thật nếu mức thù lao dành cho Giám đốc điều hành Mỹ tăng lên xét một cách tương đối hoàn toàn là vì năng lực của các Giám đốc điều hành tăng lên - trong thời gian này, mức thù lao trung bình cho Giám đốc điều hành ở Mỹ so với mức thù lao trung bình của công nhân đã tăng từ 100 lần lên 300 - 400 lần.

Một lời giải thích phổ biến cho sự tăng mạnh của mức thù lao tương đối gần đây là các công ty đã trở nên lớn hơn và do đó mức chênh lệch mà các Giám đốc điều hành có thể tạo ra cũng trở nên lớn hơn. Theo một ví dụ phổ biến được Giáo sư Robert H. Frank của Đại học Cornell sử dụng trong một bài báo của mình đăng trên tờ Thời báo New York (New York Times) được trích dẫn rộng rãi, nếu một công ty có thu nhập 10 tỷ đô la, một quyết định tốt hơn được đưa ra bởi một Giám đốc điều hành giỏi hơn có thể dễ dàng tăng thu nhập của công ty lên 30 tỷ đô la.[43] Vì vậy, thông điệp ngầm ở đây là trả thêm 5 triệu đô la cho Giám đốc điều hành là bình thường khi người ấy đã làm lợi thêm cho công ty 30 triệu đô la.

Có một số logic cho lập luận này, nhưng nếu mức độ tăng trưởng của công ty là lời giải thích chính cho lạm phát tiền lương của các Giám đốc điều hành thì tại sao nó đột nhiên tăng vọt vào những năm 1980,

trong khi quy mô của các công ty Mỹ phát triển vào mọi thời điểm?

Ngoài ra, lập luận tương tự cũng phải áp dụng cho các công nhân, ít nhất ở một mức độ nào đó. Các tập đoàn hiện đại hoạt động dựa vào sự phân công phức tạp của lao động và hợp tác, vì vậy quan điểm cho rằng những điều Giám đốc điều hành làm là những điều duy nhất quan trọng cho hiệu suất cao của công ty là sai lầm (xem Vấn đề 3 và 15). Khi các công ty phát triển lớn hơn, khả năng công nhân đem lại lợi ích hay hủy hoại công ty cũng lớn hơn, và do đó việc thuê công nhân giỏi hơn ngày càng trở nên quan trọng hơn. Nếu không phải như vậy thì tại sao các công ty lại phải bận tâm đến bộ phận nhân sự?

Hơn nữa, nếu tầm quan trọng ngày càng tăng của các quyết định từ các nhà quản lý hàng đầu là lý do chính cho vấn đề lạm phát tiền lương của Giám đốc điều hành, tại sao các Giám đốc điều hành ở Nhật Bản và Châu Âu điều hành các công ty lớn tương tự chỉ được trả lương bằng một phần nhỏ so với những gì các Giám đốc điều hành Mỹ được hưởng? Theo Viện Chính sách Kinh tế (EPI), năm 2005, giám đốc điều hành của Thụy Sĩ và Đức lần lượt được trả lương bằng 64% và 55% so với những gì mà những các giám đốc điều hành ở Mỹ nhận được. Các giám đốc điều hành Thụy Điển và Hà Lan chỉ được trả khoảng 44% và 40% so với mức thù lao của giám đốc điều hành Mỹ; các Giám đốc điều hành Nhật chỉ được hưởng một mức lương ít ỏi bằng khoảng 25%. Mức thù lao trung bình cho các Giám đốc điều hành ở 13 quốc gia giàu có khác chỉ bằng 44% so với ở Mỹ.[44]

Những con số trên thực sự không đủ để nói lên sự chênh lệch quốc tế về thù lao của Giám đốc điều hành vì chúng không bao gồm quyền được mua cổ phiếu ưu đãi. Quyền này ở Mỹ có xu hướng cao hơn nhiều so với ở các quốc gia khác. Các dữ liệu khác từ Viện Chính sách Kinh tế (EPI) cho thấy rằng ở Mỹ, thù lao cho Giám đốc điều hành bao gồm cả quyền mua cổ phiếu ưu đãi có thể dễ dàng cao hơn gấp 3 - 4 lần, và có thể lên tới 5 - 6 lần so với mức thù lao không bao gồm quyền mua cổ phiếu ưu đãi của họ, mặc dù rất khó để biết chính xác mức độ liên quan. Điều này có nghĩa rằng nếu chúng ta tính cả quyền mua cổ phiếu ưu đãi thì mức thù lao cho các Giám đốc điều hành Nhật Bản (chỉ có một tỉ lệ quyền mua cổ phiếu ưu đãi rất nhỏ, nếu có) có thể chỉ bằng 5%, thay vì 25%, so với mức thù lao của Giám đốc điều hành Mỹ.

Hiện nay, nếu các Giám đốc điều hành Mỹ xứng đáng được nhận mức thù lao gấp hai lần (so với các giám đốc điều hành của Thụy Sĩ, không bao gồm quyền mua cổ phiếu ưu đãi) và hai mươi lần (so với các giám đốc điều hành Nhật Bản, bao gồm cả quyền mua cổ phiếu ưu đãi) so với những người tương nhiệm của họ ở nước ngoài, thì tại sao các công ty họ điều hành lại bị thua các đối thủ của họ trong nhiều ngành công nghiệp ở Nhật Bản và Châu Âu?

Bạn có thể cho rằng các giám đốc điều hành Nhật Bản và Châu Âu có thể làm việc với mức thù lao tuyệt đối thấp hơn nhiều so với các Giám đốc điều hành ở Mỹ vì mặt bằng chung về mức lương của họ thấp hơn. Tuy nhiên, mức lương tại Nhật Bản và các nước Châu Âu về cơ bản là tương tự như ở Mỹ. Mức thù lao trung bình cho công nhân ở 13 nước được Viện Chính sách Kinh tế (EPI) nghiên cứu bằng 85% mức thù lao trung bình của công nhân Mỹ trong năm 2005. Các Công nhân Nhật Bản được trả mức lương bằng 91% tiền lương của công nhân Mỹ, nhưng các Giám đốc điều hành của họ chỉ được trả bằng 25% so với những gì các Giám đốc điều hành Mỹ nhận được (không bao gồm quyền mua cổ phiếu ưu đãi). Các công nhân Thụy Sĩ và Đức nhận được mức lương cao hơn công nhân Mỹ (lần lượt là 130% và 106% mức lương của Mỹ), trong khi Giám đốc điều hành của họ lần lượt chỉ được trả bằng 55% và 64% mức lương ở Mỹ (một lần nữa, không bao gồm quyền mua cổ phiếu ưu đãi, quyền này ở Mỹ là cao hơn nhiều).[45]

Tóm lại, các nhà quản lý Mỹ được hưởng mức lương quá cao. Các công nhân Mỹ chỉ được trả lương cao hơn khoảng 15% so với các công nhân ở các quốc gia giàu có khác, trong khi các Giám đốc điều hành Mỹ được trả ít nhất là gấp hai lần (so với các nhà quản lý của Thụy Sĩ, không bao gồm quyền mua cổ phiếu ưu đãi) và có thể lên đến hai mươi lần (so với các nhà quản lý Nhật Bản, bao gồm cả quyền mua cổ phiếu ưu đãi) mức thù lao mà những người tương nhiệm của họ ở các nước giàu khác được hưởng. Mặc dù vậy, các giám đốc điều hành Mỹ đang điều hành các công ty không hiệu quả hơn, và thậm chí còn tệ hơn, các đối thủ cạnh tranh của họ ở Nhật Bản hay Châu Âu.

Phần thắng chắc chắn thuộc về tôi

Tại Mỹ (và Vương quốc Anh, nơi có tỷ lệ thù lao cho Giám đốc điều hành so với công nhân cao thứ hai, sau Mỹ), thù lao cho các nhà quản lý hàng đầu được tính theo một chiều tích cực. Ngoài việc được trả lương quá cao, các nhà quản lý còn không bị phạt cho việc quản lý kém. Điều tệ nhất có thể xảy ra với họ là bị sa thải khỏi công việc hiện tại của mình, nhưng việc đó hầu như luôn được đi kèm với một khoản tiền trợ cấp thôi việc béo bở. Đôi khi giám đốc điều hành bị sa thải thậm chí còn nhận được nhiều hơn những gì được yêu cầu trong hợp đồng. Theo hai nhà kinh tế, Bebchuk và Fried, "khi Giám đốc điều hành của Mattel, Jill Barad, bị buộc phải từ chức [năm 2000], hội đồng quản trị đã xóa cho cô một khoản vay trị giá 4,2 triệu đô la, cho cô thêm 3,3 triệu đô la tiền mặt để trang trải các khoản thuế của các khoản vay khác và cho phép các quyền không được đảm bảo của cô được tự động chuyển thành quyền được đảm bảo. Những quyền lợi nằm ngoài cam kết này được bổ sung cho những quyền lợi đáng kể mà cô nhận được theo hợp đồng làm việc của mình, trong đó bao gồm một khoản thanh toán chấm dứt hợp đồng 26.400.000 đô la và một khoản lương hưu trên 700.000 USD mỗi năm."[46]

Chúng ta có nên quan tâm không? Các nhà kinh tế học thị trường tự do cho rằng không thực sự cần thiết. Họ nói rằng nếu một số công ty đủ ngốc nghếch để trao cho các Giám đốc điều hành thất bại những quyền lợi miễn phí như vậy, hãy để cho họ làm điều đó. Họ sẽ bị đánh bại bởi các đối thủ cạnh tranh cứng rắn hơn, những người không hành động vô nghĩa như vậy. Vì vậy, cho dù có thể có một số cơ chế về mức thù lao được xây dựng sơ sài, nhưng cuối cùng chúng sẽ bị loại bỏ thông qua các áp lực cạnh tranh của thị trường.

Điều này có vẻ chính đáng. Quá trình cạnh tranh hoạt động để loại bỏ các cơ chế không hiệu quả, có thể là công nghệ dệt may hoặc cơ chế thù lao thiên vị các nhà quản lý. Và thực tế rằng các công ty Anh và Mỹ đã thua các công ty nước ngoài, các công ty mà nhìn chung đều quản lý tốt hơn, là một bằng chứng.

Tuy nhiên, sẽ mất một thời gian dài để áp lực này có thể loại bỏ được các cơ chế sai lầm về mức thù lao cho các nhà quản lý này (tóm lại, việc này sẽ phải thực hiện trong nhiều thập kỷ). Trước khi bị phá sản gần đây, ít nhất là trong ba thập kỷ mọi người đều biết rằng GM đang trên đà suy giảm, nhưng không ai làm gì để ngăn các nhà quản lý hàng đầu ở đây nhận được những khoản thù lao cao hơn so với người tiền nhiệm của họ vào giữa thế kỷ hai mươi khi công ty này thống trị tuyệt đối trên toàn thế giới (xem Vấn đề 18).

Mặc dù vậy, hầu như không có động thái nào được thực hiện để kiểm soát mức thù lao quá cao và thiên vị cho những người quản lý (trong đó những thất bại hầu như không bị trừng phạt) bởi vì tầng lớp quản lý ở nước này đã trở nên quá mạnh, nhất là vì những khoản thù lao quá béo bở mà họ đã nhận được trong vài thập kỷ qua. Họ đã kiểm soát các hội đồng quản trị thông qua ban quản trị phối hợp và thao túng các thông tin mà họ cung cấp cho từng giám đốc độc lập, và kết quả là rất ít hội đồng quản trị đặt câu hỏi về mức độ và cơ cấu lương điều hành do các giám đốc điều hành đặt ra. Các khoản thanh toán cổ tức cao và ngày càng tăng cũng khiến cho các cổ đông hài lòng (xem Vấn đề thứ 2). Bằng cách uốn cong sức mạnh kinh tế của mình, tầng lớp quản lý đã tạo được ảnh hưởng to lớn lên lĩnh vực chính trị, bao gồm cả các đảng được cho trung tả như Đảng Lao động của Anh và Đảng Dân chủ của Mỹ. Đặc biệt là ở Mỹ, nhiều giám đốc điều hành khu vực tư nhân điều khiển cả các cơ quan chính phủ. Quan trọng nhất là họ đã sử dụng ảnh hưởng của mình về mặt kinh tế và chính trị để truyền bá hệ tư tưởng thị trường tự do rằng bất cứ điều gì đang tồn tại phải giữ nguyên vị trí của nó bởi vì nó hiệu quả nhất.

Sức mạnh của tầng lớp quản lý này được thể hiện một cách sống động nhất bằng những hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Khi chính phủ Mỹ và Anh bơm một khoản tiền vô cùng lớn lấy từ tiền thuế vào các tổ chức tài chính đang gặp khó khăn vào mùa thu năm 2008, rất ít nhà quản lý chịu trách nhiệm cho sự thất bại của các tổ chức này bị trừng phạt. Vâng, có một số ít các giám đốc điều hành đã bị mất việc, nhưng trong số những người được tại vị không một ai bị cắt giảm tiền lương một cách nghiêm trọng và đã có một sự phản đối lớn và hiệu quả trước những nỗ lực của Quốc hội Hoa Kỳ trong việc đặt ra một giới hạn về mức lương của các nhà quản lý của các tổ chức được nhận tiền rút ra từ các khoản thuế. Chính phủ Anh đã không có động thái gì trước khoản thanh toán lương hưu 15-20 triệu bảng (tương đương với khoảng 700.000 bảng thu nhập hàng năm) trả cho ông chủ cũ bị thất sủng của Ngân hàng Hoàng Gia Scotland (Royal Bank of Scotland), ông Fred Goodwin, mặc dù những

phản ứng dữ dội từ phía công chúng đã buộc ông ta sau đó phải trả lại 4 triệu bảng. Việc những người nộp thuế ở Anh và Mỹ, những người đã trở thành cổ đông của các tổ chức tài chính được bảo lãnh, thậm chí không thể trừng phạt các nhân viên hiện tại của mình vì hiệu quả làm việc kém và buộc họ phải chấp nhận chế độ tiền thù lao hiệu quả hơn cho thấy mức độ quyền lực của tầng lớp quản lý ở hai nước này.

Thị trường chỉ có thể loại bỏ các cơ chế không hiệu quả khi không có ai đủ quyền lực để thao túng chúng. Hơn nữa, ngay cả khi chúng bị loại bỏ thì mức thù lao thiên vị cho các nhà quản lý gây ra những áp lực chi phí rất lớn cho phần còn lại của nền kinh tế trong khi chúng tồn tại. Các công nhân đã bị chèn ép liên tục thông qua áp lực cắt giảm tiền lương, chuyển đổi cơ chế lao động từ sử dụng công nhân biên chế dài hạn sang sử dụng công nhân thời vụ (casualization) và tinh giản biên chế để các nhà quản lý có thể tạo thêm đủ lợi nhuận để phân phối cho các cổ đông để các cổ đông không nêu ra vấn đề về mức thù lao cao dành cho các nhà quản lý (xem thêm về điều này ở vấn đề thứ 2). Phải tối đa hóa cổ tức để bịt miệng các cổ đông nên việc đầu tư đã bị giảm xuống mức tối thiểu, làm suy yếu năng lực sản xuất lâu dài của công ty. Cùng với mức thù lao dành cho các nhà quản lý quá cao, điều này đã đặt các công ty của Anh và Mỹ vào một tình thế bất lợi trong cạnh tranh quốc tế, cuối cùng phải trả giá bằng việc làm của công nhân. Cuối cùng, khi mọi sai lầm đã đi quá xa giống như trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, những người nộp thuế buộc phải đứng ra bảo lãnh các công ty thất bại, trong khi các nhà quản lý gây ra sự thất bại đó gần như không bị trừng phạt.

Khi tầng lớp quản lý ở Mỹ và ở Anh, với mức độ thấp hơn, có sức mạnh kinh tế, chính trị và tư tưởng đến mức họ có thể thao túng thị trường và lờ đi các hậu quả tiêu cực từ những hành động của mình đối với người khác thì sẽ là ảo tưởng khi nghĩ rằng mức thù lao dành cho các nhà quản lý là một cái gì đó mà các cấp độ và cơ cấu tối ưu của nó sẽ, và cần phải được xác định bởi thị trường.

Vấn đề thứ 15: Người dân ở các nước nghèo có tinh thần doanh nhân hơn so với người dân ở các nước giàu

Những điều họ nói với bạn

Tinh thần doanh nhân là trung tâm của sự năng động kinh tế. Nếu không có những doanh nhân luôn tìm kiếm cơ hội kiếm tiền mới bằng cách tạo ra những sản phẩm mới và đáp ứng nhu cầu chưa được đáp ứng thì nền kinh tế không thể phát triển được. Thật vậy, một trong những lý do đằng sau sự thiếu năng động kinh tế ở hàng loạt các quốc gia, từ Pháp cho đến tất cả các nước đang phát triển, là thiếu tinh thần doanh nhân. Nếu tất cả những người sống không có mục đích ở các nước nghèo không thay đổi thái độ của mình và tích cực tìm kiếm cơ hội tạo ra lợi nhuận, đất nước của họ sẽ không thể phát triển được.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Những người sống ở các nước nghèo phải rất có tinh thần kinh doanh thậm chí chỉ để tồn tại. Cứ mỗi người "vô công rỗi nghề" ở một nước đang phát triển, thì có hai hoặc ba trẻ em đánh giày và bốn hoặc năm người bán hàng rong. Điều làm cho các nước nghèo nghèo không phải là không có năng lực kinh doanh ở cấp độ cá nhân, mà là sự thiếu vắng của công nghệ sản xuất và các tổ chức xã hội phát triển, đặc biệt là các công ty hiện đại. Các vấn đề ngày càng rõ ràng với tín dụng vi mô - những khoản vay rất nhỏ cho người nghèo ở các nước đang phát triển với mục đích được nêu ra là giúp họ thành lập doanh nghiệp - cho thấy những hạn chế của tinh thần doanh nhân cá thể. Đặc biệt là trong thế kỷ trước, tinh thần doanh nhân đã trở thành một hoạt động tập thể, do đó tình trạng đói nghèo của tổ chức tập thể đã trở thành một trở ngại lớn hơn đối với sự phát triển kinh tế chứ không phải là thiếu tinh thần doanh nhân của các cá nhân.

Vấn đề của người Pháp...

George W. Bush, cựu Tổng thống Mỹ, nổi tiếng khi phàn nàn rằng vấn đề của người Pháp là họ không có từ "tinh thần doanh nhân" trong ngôn ngữ của mình. Tiếng Pháp của ông có thể không tốt, nhưng ông Bush đã nói rõ ràng một thành kiến khá phổ biến của người Mỹ gốc Anh với nước Pháp như là một đất nước không năng động và lạc hậu với toàn các công nhân lười biếng, các nông dân thiêu sống cừu (sheep-burning), các trí thức cánh tả kiêu căng tự phụ, các quan chức lộng hành, và cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng là những anh bồi bàn đẹp trai.

Cho dù quan niệm của ông Bush về nước Pháp là đúng hay sai (xem tiếp phần này và vấn đề 10), quan điểm đằng sau phát biểu của ông vẫn được chấp nhận rộng rãi - bạn cần những người có tinh thần doanh nhân để có một nền kinh tế thành công. Theo quan điểm này, tình trạng đói nghèo của các nước đang phát triển cũng là do những nước này thiếu tinh thần doanh nhân. Nhìn vào tất cả những người đàn ông ngồi túm tụm với tách trà bạc hà thứ mười một trong ngày, các nhà quan sát từ các nước giàu nói rằng các nước đang phát triển này thực sự cần nhiều hơn nữa những người dám nghĩ dám làm cũng như những người có quyền lực và tầm ảnh hưởng để đưa chính họ thoát khỏi đói nghèo.

Tuy nhiên, bất cứ ai xuất thân hoặc đã sống một thời gian ở một nước đang phát triển sẽ biết rằng các nước này có rất nhiều doanh nhân. Trên các đường phố của các nước nghèo, bạn sẽ gặp những người đàn ông, phụ nữ và trẻ em ở mọi lứa tuổi bán tất cả mọi thứ bạn có thể nghĩ đến, và những thứ mà bạn thậm chí không biết cũng có thể mua được. Ở nhiều nước nghèo, bạn có thể mua một vị trí xếp hàng khi đi làm visa của Đại sứ quán Mỹ (được những người chuyên xếp hàng bán cho bạn), mua dịch vụ "trông xe" ở các bãi đậu xe trên đường phố, mua quyền mở một quán ăn ở một góc phố nào đó (có thể được bán ra bởi các cảnh sát địa phương tham nhũng) hoặc thậm chí mua một địa bàn để ăn xin (được bán bởi những tên côn đồ địa phương). Đây là tất cả các sản phẩm của sự khéo léo và tinh thần doanh nhân của con người.

Ngược lại, hầu hết các công dân của các nước giàu gần như không có tinh thần doanh nhân. Họ chủ yếu làm việc cho một công ty, mà một số công ty sử dụng đến hàng chục ngàn công nhân, làm các công việc chuyên môn cao và trong phạm vi hẹp. Mặc dù cũng có một số người ước mơ, hoặc ít nhất là nói về, việc thành lập một doanh nghiệp của riêng mình và "trở thành ông chủ của chính mình", rất ít người thực hiện được điều đó bởi vì làm được điều đó rất khó và mạo hiểm. Kết quả là, hầu hết mọi người ở các nước giàu dành quãng thời gian làm việc của mình để thực hiện ý tưởng kinh doanh của người khác hơn là của riêng mình.

Tóm lại mọi người ở các nước đang phát triển có tinh thần doanh nhân hơn rất nhiều so với các nước phát triển. Theo một nghiên cứu của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), ở hầu hết các nước đang phát triển 30 - 50% lực lượng lao động phi nông nghiệp là lao động tự do (thậm chí tỷ lệ này trong ngành nông nghiệp còn có xu hướng cao hơn). Ở một số nước nghèo nhất, tỷ lệ người làm việc như những doanh nhân đơn thương độc mã (one-person entrepreneurs) có thể còn cao hơn như vậy rất nhiều: 66,9% ở Ghana, 75,4% ở Bangladesh và một tỷ lệ đáng kinh ngạc 88,7% ở Benin.[47] Ngược lại, chỉ có 12,8% lực lượng lao động phi nông nghiệp ở các nước phát triển là lao động tự do. Ở một số nước tỷ lệ này thậm chí không bằng một phần mười: 6,7% ở Na Uy, 7.5% ở Mỹ và 8,6% ở Pháp (hóa ra lời phàn nàn của ông Bush về Pháp lại hợp với câu tục ngữ "Lươn ngắn chê trạch dài"). Vì vậy, ngay cả không tính đến nông dân (tính cả nông dân sẽ làm cho tỷ lệ này cao hơn) thì cơ hội cho một người bình thường ở các nước đang phát triển trở thành một doanh nhân cũng cao gấp đôi cơ hội cho một người ở nước phát triển (30% so với 12,8%). Tỷ lệ chênh lệch này là mười lần nếu chúng ta so sánh Bangladesh với Mỹ (7,5% so với 75,4%). Và trong trường hợp cực đoan nhất, cơ hội cho một người nào đó ở Benin trở thành một doanh nhân cao hơn mười ba lần so với cơ hội dành cho người Na Uy (88,7%, so với 6,7%).

Hơn nữa, ngay cả những người đang điều hành các doanh nghiệp ở các nước giàu không cần phải có tinh thần doanh nhân như các đối tác của họ ở các nước nghèo. Đối với các doanh nhân ở các nước đang phát triển, luôn có sự cố xảy ra. Có những đợt cắt điện làm đảo lộn lịch trình sản xuất. Hải quan không thông quan cho các phụ tùng thay thế cần thiết để sửa một chiếc máy, việc mà đã bị trì hoãn từ lâu do các vấn đề về giấy phép mua đô la Mỹ. Nguyên liệu đầu vào không được giao đúng hẹn vì các xe tải giao hàng bị hỏng do các ổ gà trên đường. Và các quan chức nhỏ ở địa phương luôn bẻ cong, và thậm chí còn tự đặt ra, những quy định để ăn hối lộ. Đối phó với tất cả những trở ngại này đòi hỏi tư duy nhanh nhẹn và khả năng ứng biến. Một doanh nhân Mỹ bình thường sẽ không thể trụ vững được quá một tuần khi phải đối mặt với những vấn đề này, nếu ông ta đã được chỉ định quản lý một công ty nhỏ ở Maputo hoặc Phnom Penh.

Vì vậy, chúng ta đang phải đối mặt với một câu hỏi rõ ràng. Các nước đang phát triển có nhiều người (xét về tỷ lệ) tham gia vào các hoạt động kinh doanh hơn rất nhiều so với các nước giàu. Không những thế, các kỹ năng kinh doanh của họ bị kiểm tra thường xuyên và khắt khe hơn so với những đối thủ của họ ở các nước giàu. Vậy thì tại sao các nước có tinh thần doanh nhân hơn lại là những nước nghèo hơn?

Những kỳ vọng lớn hơn - tài chính vi mô tham gia vào thị trường

Năng lực kinh doanh dường vô bờ của người nghèo ở các nước nghèo, tất nhiên, đã được chú ý. Có một quan điểm ngày càng có tầm ảnh hưởng rằng công cụ phát triển của các nước nghèo là cái được gọi là "khu vực phi chính thức", được thành lập từ các doanh nghiệp nhỏ không đăng ký với chính phủ.

Người ta cho rằng các doanh nhân trong khu vực phi chính thức này đang gặp khó khăn không phải vì họ thiếu tầm nhìn và kỹ năng cần thiết mà bởi vì họ không có tiền để thực hiện ý tưởng của mình. Các ngân hàng nhà nước thường phân biệt đối xử với họ, trong khi những kẻ cho vay ở địa phương đòi mức lãi suất cắt cổ. Nếu họ được nhận một khoản tín dụng nhỏ (được biết đến như là một khoản "tín dụng vi mô") với một mức lãi suất hợp lý để mở một gian hàng thực phẩm, mua một chiếc điện thoại di động để cho thuê, hoặc nuôi một số gà mái để lấy trứng bán, họ sẽ có thể tự thoát khỏi đói nghèo. Với các doanh nghiệp nhỏ nhưng đóng góp rất nhiều cho nền kinh tế của các nước đang phát triển này, thành công của họ sẽ đóng góp rất nhiều cho sự phát triển kinh tế tổng thể.

Tín dụng vi mô là sáng kiến của Muhammad Yunus, một giáo sư kinh tế, người đã trở thành hình ảnh

đại diện của ngành tín dụng vi mô kể từ khi ông thành lập Ngân hàng Grameen tiên phong trong lĩnh vực này ở quê hương Bangladesh của ông vào năm 1983, mặc dù trước đó đã có những nỗ lực tương tự. Mặc dù cho người nghèo, đặc biệt là phụ nữ nghèo - những người theo quan niệm truyền thống được coi là những trường hợp có nguy cơ cao - vay tiền, nhưng Ngân hàng Grameen tự hào có một tỷ lệ trả nợ rất cao (95% trở lên). Điều này cho thấy người nghèo có khả năng đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng. Tính đến đầu thập niên 1990, sự thành công của Ngân hàng Grameen và của một số ngân hàng tương tự tại các nước như Bolivia đã được chú ý, và ý tưởng tín dụng vi mô - hoặc ở quy mô lớn hơn là tài chính vi mô, bao gồm cả tiết kiệm và bảo hiểm, chứ không chỉ tín dụng - đã lan truyền rất nhanh.

Hình thức này dường như rất hoàn hảo. Tín dụng vi mô cho phép người nghèo thoát khỏi đói nghèo bằng nỗ lực của chính mình bằng cách cung cấp cho họ các phương tiện tài chính để hiện thực hóa tiềm năng kinh doanh của họ. Trong quá trình này, họ rèn luyện được tính tự lập và lòng tự trọng, vì họ không còn phụ thuộc vào các khoản trợ cấp từ chính phủ và các tổ chức viện trợ nước ngoài để duy trì cuộc sống của mình nữa. Đặc biệt, phụ nữ nghèo được tín dụng vi mô trao quyền vì nó mang lại cho họ khả năng kiếm được một khoản thu nhập và do đó nâng cao vị thế của họ so với nam giới trong gia đình. Không phải trợ cấp cho người nghèo, chính phủ cảm thấy nguồn ngân sách của mình chịu ít áp lực hơn. Của cải được tạo ra trong quá trình này đương nhiên làm cho toàn bộ nền kinh tế, chứ không chỉ riêng các doanh nhân khu vực phi chính thức, giàu có hơn. Với tất cả những điều này thì không có gì đáng ngạc nhiên khi Giáo sư Yunus tin rằng với sự giúp đỡ của tài chính vi mô, chúng ta có thể tạo ra một thế giới không đói nghèo - [nơi mà] địa điểm duy nhất bạn có thể nhìn thấy nghèo đói là viện bảo tàng.

Giữa những năm 2000, sự phổ biến của tài chính vi mô được đẩy lên rất cao. Năm 2005 là năm được Liên Hiệp Quốc chỉ định là Năm Tín dụng vi mô quốc tế, với sự tham gia của Hoàng gia, như Nữ hoàng Rania của Jordan, và các nhân vật nổi tiếng như nữ diễn viên Natalie Portman và Aishwarya Rai. Uy thế của tài chính vi mô đạt đỉnh điểm vào năm 2006, khi giải Nobel Hòa bình đã được trao chung cho Giáo sư Yunus và Ngân hàng Grameen của ông.

Ảo tưởng lớn

Thật không may, luận điệu khoa trương về tài chính vi mô chỉ là sự cường điệu. Có những lời chỉ trích ngày càng gia tăng về tài chính vi mô, thậm chí bởi chính một số người ban đầu ủng hộ nó. Ví dụ, trong một nghiên cứu gần đây cùng với David Roodman, Jonathan Morduch, một người ủng hộ tài chính vi mô trong một thời gian dài, đã thú nhận rằng "đáng chú ý là 30 năm tham gia vào hoạt động tài chính vi mô, chúng ta có rất ít bằng chứng vững chắc rằng nó cải thiện cuộc sống của khách hàng theo những cách có thể đo lường được".[48] Có quá nhiều vấn đề để liệt kê hết ra đây; những độc giả quan tâm có thể đọc cuốn sách hấp dẫn gần đây của Milford Bateman, *Tại sao Tài chính Vi mô Không hiệu quả (Why Doesn't Microfinance work?)*[49] Nhưng sau đây là những vấn đề có liên quan nhiều nhất đến cuộc thảo luận của chúng ta.

Ngành tài chính vi mô đã luôn tự hào rằng hoạt động của mình vẫn duy trì được lợi nhuận mà không cần trợ cấp chính phủ hoặc những đóng góp từ các nhà tài trợ quốc tế, ngoại trừ trong giai đoạn đầu. Một số người đã sử dụng điều này làm bằng chứng rằng người nghèo cũng giỏi chèo lái trên thương trường như bất cứ ai khác, nếu bạn để họ làm. Tuy nhiên, hóa ra rằng, không có trợ cấp từ chính phủ hoặc các nhà tài trợ quốc tế, các tổ chức tài chính vi mô phải tính phí, và đang tính phí, với tỷ lệ lãi suất gần như cho vay nặng lãi. Người ta tiết lộ rằng Ngân hàng Grameen ban đầu có thể thu mức lãi suất hợp lý chỉ vì những khoản trợ cấp (bị bưng bít) nhận được từ Chính phủ Bangladesh và các nhà tài trợ quốc tế. Nếu không được trợ cấp, các tổ chức tài chính vi mô phải thu lãi suất thông thường là ở mức 40 - 50% đối với các khoản cho vay của họ, và lên tới 80 - 100% ở các nước như Mexico. Vào cuối những năm 1990, trước sức ép phải từ bỏ trợ cấp, Ngân hàng Grameen đã khai trương trở lại (năm 2001) và bắt đầu tính lãi suất 40 - 50%.

Với lãi suất lên đến 100%, rất ít doanh nghiệp có thể tạo ra lợi nhuận cần thiết để thanh toán cho các khoản vay, do đó hầu hết các các khoản vay từ các tổ chức tài chính vi mô (trong một số trường hợp tỷ lệ lãi suất bằng 90%) đã được sử dụng cho mục đích "tiêu dùng cá nhân" - những người vay vốn để

trả tiền cho đám cưới của con gái họ hoặc để bù đắp cho khoản thu nhập bị giảm bớt tạm thời do bệnh tật của một lao động chính trong gia đình. Nói cách khác, phần lớn khoản tín dụng vi mô không được người nghèo sử dụng để phát triển kinh doanh, mục tiêu cam kết khi vay tiền, mà là để trang trải cho các khoản phí sinh hoạt hàng ngày.

Quan trọng hơn, ngay cả phần tín dụng vi mô nhỏ bé được đầu tư vào hoạt động kinh doanh cũng không thể kéo người dân ra khỏi đói nghèo. Ban đầu, điều này có vẻ như không thể lý giải được. Những người nghèo vay tín dụng vi mô biết họ đang làm gì. Không giống như những người nghèo ở các nước giàu, hầu hết trong số họ đã từng hoạt động kinh doanh dưới hình thức này hay hình thức khác. Tài kinh doanh của họ được mài dũa vô cùng sắc bén bằng sự liều lĩnh để tồn tại và mong muốn mãnh liệt thoát khỏi đói nghèo. Họ phải tạo ra lợi nhuận rất cao bởi vì họ phải trả lãi suất theo giá thị trường. Vậy, vấn đề là ở đâu? Tại sao tất cả những người này - có động lực cao, sở hữu các kỹ năng phù hợp và chịu áp lực mạnh mẽ của thị trường - phải nỗ lực rất nhiều trong các công việc doanh của mình, mà lại tạo ra những thành quả khiêm tốn đến vậy? Khi một tổ chức tài chính vi mô bắt đầu hoạt động ở địa phương, những khách hàng đầu tiên của nó có thể thấy thu nhập của họ tăng lên - đôi khi rất đáng kể. Ví dụ, khi năm 1997, Ngân hàng Grameen hợp tác với Telenor, công ty điện thoại Na Uy, và đã đưa ra các khoản tín dụng vi mô cho phụ nữ để họ mua điện thoại di động và cho người dân trong làng thuê, "những phụ nữ cho thuê điện thoại" này đã kiếm được một khoản lợi nhuận rất cao - từ $750 đến $1.200 ở một đất nước mà thu nhập bình quân đầu người hàng năm là khoảng $300. Tuy nhiên, theo thời gian, các doanh nghiệp được cấp vốn từ tín dụng vi mô trở nên đông đúc và thu nhập của họ giảm. Quay trở lại với trường hợp điện thoại Grameen, tính đến năm 2005 đã có nhiều phụ nữ cho thuê điện thoại đến nỗi mà thu nhập của họ ước tính chỉ khoảng $70 mỗi năm, mặc dù thu nhập quốc dân bình quân đã tăng lên đến hơn $450. Vấn đề này được biết đến như là "ảo tưởng của tập thể" - thực tế, một số người có thể thành công với một hình thức kinh doanh cụ thể nào đó không có nghĩa là tất cả mọi người đều có thể thành công với hình thức đó.

Tất nhiên, vấn đề này sẽ không tồn tại nếu các ngành nghề kinh doanh mới có thể liên tục phát triển - nếu một ngành nghề kinh doanh không còn khả năng sinh lời nữa do quá nhiều người cùng tham gia, bạn chỉ cần chuyển sang một loại hình kinh doanh khác. Vì vậy, ví dụ, nếu dịch vụ cho thuê điện thoại ít có khả năng sinh lời hơn, bạn có thể duy trì mức thu nhập bằng cách sản xuất điện thoại di động hoặc viết phần mềm cho các trò chơi trên điện thoại di động. Bạn chắc chắn sẽ nhận thấy sự phi lý của đề xuất này - đơn giản là những phụ nữ cho thuê điện thoại ở Bangladesh không có đủ khả năng để chuyển sang sản xuất điện thoại hoặc thiết kế phần mềm. Vấn đề là chỉ có một phạm vi giới hạn các ngành nghề kinh doanh (đơn giản) mà người nghèo ở các nước đang phát triển có thể tham gia, do kỹ năng có hạn, cơ sở công nghệ có sẵn còn nghèo nàn, và số vốn mà họ có thể huy động thông qua tài chính vi mô còn hạn hẹp. Vì vậy, bạn, một nông dân Croatia đã mua thêm một con bò sữa bằng một khoản tín dụng vi mô, buộc phải bán sữa ngay cả khi bạn thấy thị trường sữa địa phương bạn đã sụt giảm xuống đáy do 300 nông dân khác như bạn cũng bán ra nhiều sữa hơn, bởi vì đơn giản là việc tự chuyển đổi thành một nhà xuất khẩu bơ cho Đức hoặc phô mai cho Anh không thể thực hiện được với công nghệ, kỹ năng tổ chức và nguồn vốn hiện có của bạn.

Không còn những anh hùng quả cảm nữa

Cho đến giờ, những thảo luận của chúng ta cho thấy rằng điều khiến các nước nghèo bị nghèo không phải là thiếu năng lực kinh doanh cá nhân, cái mà trên thực tế họ rất dồi dào. Vấn đề là những điều thực sự làm cho các nước giàu trở nên giàu có chính là khả năng chuyển năng lực kinh doanh cá nhân thành tinh thần doanh nhân tập thể.

Bị ảnh hưởng rất nhiều bởi những giai thoại về giới tư bản, với các nhân vật như Thomas Edison và Bill Gates, và bởi tác phẩm tiên phong của Joseph Schumpeter, giáo sư kinh tế học Harvard gốc Áo, quan điểm của chúng ta về tinh thần doanh nhân mang đậm quan điểm cá nhân - kinh doanh là những việc mà những cá nhân quả cảm với tầm nhìn đặc biệt và quyết tâm phi thường đã làm. Nói rộng hơn, chúng ta tin rằng bất kỳ cá nhân nào, nếu họ cố gắng hết sức, đều có thể thành công trong kinh doanh. Tuy nhiên, nếu điều này từng là sự thật thì quan điểm mang tính cá nhân về tinh thần doanh nhân đang ngày càng trở nên lỗi thời. Trong quá trình phát triển của chủ nghĩa tư bản, tinh thần doanh nhân đã trở thành một nỗ lực ngày càng mang tính tập thể hơn.

Thứ nhất, ngay cả các cá nhân đặc biệt như Edison và Gates đã đạt được những gì họ có chỉ vì họ được hỗ trợ bởi một hệ thống các tổ chức tập thể: cơ sở hạ tầng khoa học toàn diện cho phép họ tiếp thụ kiến thức và cũng có thể thử nghiệm với nó; luật công ty và các luật thương mại khác giúp họ có thể xây dựng công ty với cơ cấu tổ chức lớn và phức tạp; hệ thống giáo dục cung cấp cho công ty các nhà khoa học, các kỹ sư, các nhà quản lý và những công nhân có trình độ cao; hệ thống tài chính cho phép họ huy động được một lượng vốn khổng lồ khi họ muốn mở rộng; luật sáng chế và bản quyền bảo vệ các sáng chế của họ; các thị trường mà sản phẩm của họ dễ dàng tiếp cận; và v.v...

Bên cạnh đó, ở các nước giàu, các doanh nghiệp hợp tác với nhau nhiều hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp ở các nước nghèo, mặc dù họ hoạt động trong các ngành công nghiệp tương tự nhau. Ví dụ, ngành sản xuất và chế biến sữa ở các nước như Đan Mạch, Hà Lan và Đức có được những thành quả như ngày hôm nay là vì nông dân nước họ, với sự giúp đỡ của nhà nước, đã tự tập hợp lại thành các hợp tác xã và cùng nhau đầu tư vào các trang thiết bị chế biến (ví dụ, máy làm kem) và tiếp thị ở nước ngoài. Ngược lại, ngành sản xuất và chế biến sữa ở các nước Balkan đã không thể phát triển mặc dù một lượng tín dụng vi mô khá lớn đã được đầu tư vào ngành này bởi vì tất cả các nông dân chăn nuôi bò sữa đều cố gắng làm một mình. Một ví dụ khác, các công ty nhỏ ở Ý và Đức cùng đầu tư vào Nghiên cứu và Phát triển (R & D) và tiếp thị xuất khẩu, điều mà nằm ngoài khả năng cá nhân của họ, thông qua các hiệp hội công nghiệp (với sự trợ giúp từ trợ cấp chính phủ) trong khi các công ty ở các nước đang phát triển điển hình không đầu tư vào các các lĩnh vực này bởi vì họ không có một cơ chế tập thể.

Ngay cả ở cấp độ công ty, tinh thần doanh nhân ở các nước giàu cũng có tính tập thể cao. Ngày nay, rất ít công ty được quản lý bởi những người có tầm xa trong rộng có uy tín như Edison và Gates mà bởi các nhà quản lý chuyên môn. Viết ra vào giữa thế kỷ XX, Schumpeter đã nhận thức được xu hướng này, mặc dù ông không quá hài lòng về nó. Ông quan sát thấy rằng quy mô ngày càng lớn của công nghệ hiện đại đã khiến cho một cá nhân doanh nhân có tầm nhìn xa trông rộng thành lập và điều hành một công ty lớn ngày càng bất khả thi. Schumpeter dự đoán rằng sự thay thế các doanh nhân quả cảm bằng cái được ông gọi là “các giám đốc điều hành chuyên môn” sẽ dẫn hủy hoại tính năng động của chủ nghĩa tư bản và cuối cùng dẫn đến sự sụp đổ của nó (xem Vấn đề thứ 2).

Trong vấn đề này, quan điểm của Schumpeter đã được chứng minh là sai. Trong suốt thế kỷ vừa qua, các doanh nhân quả cảm đã ngày càng trở nên hiếm hoi và quá trình đổi mới sản phẩm, quy trình và tiếp thị - các yếu tố chủ chốt trong tinh thần kinh doanh của Schumpeter - xét về bản chất của nó đã ngày càng mang tính “tập thể”. Tuy nhiên, mặc dù vậy, kể từ Chiến tranh Thế giới Thứ hai, nền kinh tế thế giới đã phát triển nhanh hơn nhiều so với thời kỳ trước đó. Trong trường hợp của Nhật Bản, các công ty thậm chí còn phát triển các cơ chế tổ chức nhằm khai thác tính sáng tạo của cả những công nhân làm việc trên dây chuyền sản xuất thấp nhất. Nhiều người cho rằng thành công của các công ty Nhật Bản, ít nhất là một phần, nhờ vào đặc điểm này (xem Vấn đề 5).

Nếu tinh thần doanh nhân hiệu quả từng là thứ mang tính cá nhân thuần túy, nó đã không còn tồn tại được như vậy ít nhất là một thế kỷ trước. Khả năng tập thể trong việc xây dựng và quản lý các tổ chức và các thể chế hiệu quả quan trọng hơn nhiều so với những nỗ lực hay thậm chí là tài năng của các cá nhân của một quốc gia trong việc quyết định sự thịnh vượng của quốc gia đó (xem Vấn đề 17). Nếu chúng ta không xóa bỏ ảo tưởng về các doanh nhân quả cảm và giúp họ xây dựng các thể chế và tổ chức có tinh thần kinh doanh tập thể, chúng ta sẽ không bao giờ thấy các nước nghèo thoát khỏi đói nghèo một cách bền vững.

Vấn đề thứ 16: Chúng ta không đủ thông minh để để phó mặc mọi thứ cho thị trường

Những điều họ nói với bạn

Chúng ta nên phó mặc mọi thứ cho thị trường, bởi vì, về cơ bản, những người tham gia thị trường biết họ đang làm gì - nghĩa là, họ là người có lý trí. Vì các cá nhân (và các công ty với tư cách là tập hợp các cá nhân có chung lợi ích) ưu tiên cho những lợi ích quan trọng nhất của mình và vì họ hiểu tình hình của chính mình nhất nên những cố gắng từ bên ngoài, đặc biệt là từ các chính phủ, nhằm hạn chế quyền tự do hành động của họ chỉ có thể tạo ra những kết quả kém hơn. Sẽ là quá tự quyền nếu bất kỳ chính phủ nào ngăn chặn những người tham gia thị trường làm những điều mà họ thấy có lợi hoặc buộc họ phải làm những điều họ không muốn làm, trong khi chính phủ nắm giữ những thông tin không đầy đủ.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Mọi người không nhất thiết phải biết những gì họ đang làm, bởi vì khả năng hiểu được ngay cả những vấn đề trực tiếp liên quan chúng ta còn có hạn - hoặc, theo thuật ngữ chuyên môn, chúng ta có "tính duy lý bị hạn chế". Thế giới rất phức tạp và khả năng đối phó của chúng ta còn rất hạn chế. Vì vậy, chúng ta cần, và thường, cố tình hạn chế quyền tự do lựa chọn của mình để giảm sự phức tạp của vấn đề mà chúng ta phải đối mặt. Thông thường, quy định của chính phủ có hiệu quả, đặc biệt là ở các lĩnh vực phức tạp như thị trường tài chính hiện đại, không phải bởi vì chính phủ có kiến thức cao hơn, mà bởi vì nó hạn chế các lựa chọn và theo đó là sự phức tạp của các vấn đề đang tồn tại, từ đó làm giảm khả năng xảy ra biến cố.

Thị trường có thể thất bại, nhưng

Như Adam Smith đã thể hiện qua khái niệm bàn tay vô hình, các nhà kinh tế học thị trường tự do lập luận rằng ưu điểm của thị trường tự do là các quyết định của cá nhân (và các công ty) độc lập được dung hòa mà không cần bất cứ ai phải cố gắng một cách có ý thức để làm việc đó. Yếu tố khiến cho điều này có thể xảy ra là các tác nhân kinh tế có lý trí, xét ở phương diện rằng họ biết rõ nhất tình hình của riêng mình và những biện pháp để cải thiện chúng. Người ta thừa nhận rằng có thể có các cá nhân không có lý trí hoặc thậm chí một cá nhân nói chung là có lý trí đôi khi cũng cư xử không có lý trí. Tuy nhiên, trong dài hạn, thị trường sẽ loại bỏ các hành vi bất hợp lý bằng cách trừng phạt họ - ví dụ, nhà đầu tư đầu tư một cách "không có lý trí" vào các tài sản với mức giá quá cao sẽ thu được lợi nhuận thấp, điều này buộc họ hoặc là phải điều chỉnh hành vi của mình hoặc sẽ bị xóa sổ. Mặc dù vậy, các nhà kinh tế học thị trường tự do cho rằng phó mặc cho các cá nhân tự quyết định làm gì là cách tốt nhất để quản lý nền kinh tế thị trường.

Tất nhiên, rất ít người sẽ cho rằng thị trường là hoàn hảo. Ngay cả Milton Friedman cũng thừa nhận rằng có những trường hợp mà ở đó thị trường thất bại. Ô nhiễm là một ví dụ điển hình. Con người tạo ra ô nhiễm quá mức bởi vì họ không phải trả tiền cho các chi phí để giải quyết nó. Vì vậy, những mức độ ô nhiễm tối ưu đối với các cá nhân (các công ty cá thể) khi được cộng gộp lại lại tạo thành một mức độ cận tối ưu xét từ quan điểm xã hội. Tuy nhiên, các nhà kinh tế thị trường tự do nhanh chóng chỉ ra rằng những thất bại của thị trường, trong khi có thể xảy ra trên lý thuyết, rất hiếm khi có thể xảy ra trên thực tế. Hơn nữa, họ lập luận rằng thông thường giải pháp tốt nhất cho các thất bại thị trường là tạo ra nhiều lực lượng thị trường hơn nữa. Ví dụ, họ cho rằng cách để giảm thiểu ô nhiễm là tạo ra một thị trường cho nó - bằng cách tạo ra "quyền phát thải có thể giao dịch được" (tradable emission rights), cho phép mọi người bán và mua quyền phát thải chất gây ô nhiễm theo nhu cầu của họ trong một giới hạn tối đa tối ưu cho xã hội. Thêm vào đó, các nhà kinh tế học thị trường tự do nói thêm rằng chính phủ cũng thất bại (xem Vấn đề 12). Chính phủ có thể thiếu thông tin cần thiết để khắc phục những thất bại thị trường. Hoặc họ có thể bị điều khiển bởi các chính trị gia và các quan chức, những người chỉ vun vén cho lợi ích riêng của mình hơn là lợi ích quốc gia (xem Vấn đề 5). Tất cả điều này có nghĩa rằng các chi phí cho sự thất bại của chính phủ thường lớn hơn chi phí cho thất bại thị trường mà

nó đang (được cho rằng) cố gắng khắc phục. Vì vậy, các nhà kinh tế học thị trường tự do chỉ ra rằng sự hiện diện của thất bại thị trường không biện minh cho sự can thiệp của chính phủ.

Các cuộc tranh luận về tầm quan trọng tương đối của thất bại thị trường và thất bại của chính phủ vẫn còn tiếp tục, và tôi không thể đưa ra kết luận về cuộc tranh luận đó ở đây. Tuy nhiên, trong phần này, ít nhất tôi có thể chỉ ra rằng vấn đề với thị trường tự do không dừng lại ở thực tế rằng các hành động cá nhân có lý trí có thể dẫn đến một kết quả tập thể phi lý trí (đó là thất bại thị trường). Vấn đề là ngay từ đầu chúng ta cũng không có lý trí. Và khi giả định về tính duy lý chưa được hiểu rõ, chúng ta cần phải suy nghĩ về vai trò của thị trường và của chính phủ theo một cách khác thậm chí từ khuôn khổ thất bại thị trường, điều mà rốt cuộc cũng thừa nhận là chúng ta có lý trí. Hãy để tôi giải thích.

Nếu bạn thông minh

Năm 1997, Robert Merton và Myron Scholes đã được trao Giải Nobel về kinh tế cho "phương pháp xác định giá trị phái sinh mới" của họ. Tuy nhiên, giải thưởng này không phải là một giải thưởng Nobel thực sự mà là giải thưởng được trao bởi ngân hàng trung ương Thụy Điển để tưởng nhớ Alfred Nobel. Trên thực tế, cách đây vài năm, gia đình Nobel thậm chí đe dọa sẽ không cho phép Giải thưởng này sử dụng tên tổ tiên của họ vì Giải thưởng này chủ yếu được trao cho các nhà kinh tế học thị trường tự do, những người mà Alfred Nobel không ủng hộ, nhưng đó là một câu chuyện khác.

Năm 1998, một quỹ phòng hộ lớn được gọi là Long-Term Capital Management (LTCM) đang trên bờ vực phá sản sau cuộc khủng hoảng tài chính Nga. Quỹ này lớn đến mức người ta cho rằng sự phá sản của nó có thể kéo tất cả những người khác cùng xuống vực thẳm. Hệ thống tài chính Mỹ tránh được một sự sụp đổ là nhờ Hội đồng Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang, ngân hàng trung ương Hoa Kỳ, gây áp lực buộc khoảng chục ngân hàng chủ nợ bơm tiền vào công ty này và trở thành cổ đông bất đắc dĩ, kiểm soát hơn 90% cổ phiếu. LTCM cuối cùng cũng vẫn bị đóng cửa vào năm 2000.

LTCM, được thành lập vào năm 1994 bởi một nhà tài phiệt nổi tiếng (nhưng nay không còn nổi tiếng nữa) John Merriwether, với cả Merton và Scholes cùng trong hội đồng quản trị. Merton và Scholes đã không chỉ cho công ty này mượn danh nghĩa của mình để kiếm một khoản tiền béo bở mà còn làm việc cho công ty và công ty này đã tích cực sử dụng mô hình định giá tài sản của họ. Không nản lòng bởi sự sụp đổ LTCM, Scholes đã thiết lập một quỹ phòng hộ khác vào năm 1999, Qũy quản lý tài sản Grove Platinum (PGAM). Người ta chỉ có thể phỏng đoán rằng những người ủng hộ mới đã tin chắc là thất bại của mô hình Merton-Scholes vào năm 1998 do một sự kiện cá biệt hoàn toàn không thể đoán trước - cuộc khủng hoảng Nga. Rốt cuộc, không phải nó vẫn là mô hình định giá tài sản tốt nhất trong lịch sử của nhân loại, được công nhận bởi Ủy ban Nobel sao?

Thật không may, người ta đã chứng minh rằng các nhà đầu tư vào PGAM đã sai lầm. Tháng 11 năm 2008, nó đã thực sự phá sản, tạm thời đóng băng sự rút vốn của các nhà đầu tư. Niềm an ủi duy nhất họ có thể nhận được là có lẽ không chỉ có mình họ bị thất bại khi đặt niềm tin vào một người đoạt giải Nobel. Tập đoàn Trinsum - do đồng nghiệp cũ của Scholes, Merton, làm trưởng phòng khoa học - cũng bị phá sản vào tháng 1 năm 2009.

Có một câu ngạn ngữ (Hàn Quốc) rằng "Nhân vô thập toàn". Vâng, tất cả chúng ta đều phạm sai lầm, và một thất bại - cho dù nó là một thất bại cực lớn như LTCM - chúng ta vẫn có thể chấp nhận nó như một sai lầm. Nhưng hai lần mắc một sai lầm giống nhau thì sao? Khi đó bạn biết rằng sai lầm thứ nhất không thực sự là sai lầm. Merton và Scholes đã không biết họ đang làm gì.

Khi người giành giải Nobel kinh tế học, đặc biệt là những người nhận được giải thưởng dành cho công trình khoa học của mình về định giá tài sản, không thể hiểu được thị trường tài chính, chúng ta làm sao có thể điều hành thế giới theo một nguyên tắc kinh tế cho rằng mọi người luôn luôn biết những gì họ đang làm và theo đó nên được tự do làm những gì họ muốn? Như Alan Greenspan, cựu chủ tịch Hội đồng Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang, đã phải thừa nhận trong một buổi điều trần của Quốc hội, đó là một "sai lầm" khi "cho rằng tính tư lợi của các tổ chức, cụ thể là các ngân hàng, là để họ có thể bảo vệ tốt nhất cho các cổ đông và vốn cổ phần trong các công ty". Tính tư lợi sẽ bảo vệ con người chỉ khi họ biết điều gì đang xảy ra và làm thế nào để đối phó với nó.

Có rất nhiều câu chuyện được rút ra từ cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 cho thấy những người

được cho là thông minh nhất không thực sự hiểu những gì họ đã làm. Chúng ta không nói đến các nhân vật nổi tiếng trong làng giải trí Hollywood như Steven Spielberg và John Malkovich, hay bình luận viên bóng chày huyền thoại Sandy Koufax, những người đã đặt tiền của mình vào tay kẻ gian lận Bernie Madoff. Mặc dù những người này nằm trong số những người giỏi nhất nhất thế giới trong lĩnh vực họ làm nhưng có thể họ không hiểu gì về tài chính. Chúng ta đang nói về các nhà quản lý quỹ chuyên nghiệp, các ngân hàng hàng đầu (bao gồm cả một số ngân hàng lớn nhất thế giới như HSBC của Anh và Santander của Tây Ban Nha), và các trường đại học đẳng cấp thế giới (Trường Đại học New York và Trường Đại học Bard, nơi mà một số giảng viên kinh tế học có uy tín nhất thế giới làm việc) cũng là nạn nhân trong vụ lừa đảo của Madoff.

Tệ hơn nữa, đó không chỉ là vấn đề bị lừa bởi những kẻ lừa đảo như Madoff hoặc Alan Stanford. Ngay cả khi áp dụng với tài chính hợp pháp, thất bại của các ngân hàng và những người được coi là chuyên gia trong lĩnh vực tài chính, những người hiểu rõ những gì đang diễn ra, cũng đã trở nên phổ biến. Một trong số họ dường như đã gây sốc cho Alistair Darling, Bộ trưởng Tài Chính Anh bằng việc nói với ông vào mùa hè năm 2008 rằng “từ bây giờ chúng tôi sẽ chỉ cho vay khi chúng tôi hiểu rõ những rủi ro liên quan”.[50] Một ví dụ khác, thậm chí đáng kinh ngạc hơn nhiều, người ta nói rằng chỉ có sáu tháng trước vụ sụp đổ của AIG, một công ty bảo hiểm Mỹ được chính phủ Mỹ giải cứu vào mùa thu năm 2008, Giám đốc tài chính của công ty bảo hiểm này, Joe Cassano đã phát biểu rằng “rất khó để chúng tôi có thể nhìn thấy một viễn cảnh với bất kỳ một lý do nào mà có thể khiến chúng tôi lỗ một độ la trong bất kỳ một giao dịch [Hoán đổi rủi ro tín dụng, gọi tắt là CDS]nào, mà không khiếm nhã”. Hầu hết các bạn - đặc biệt nếu bạn là một người Mỹ đã đóng thuế để dọn sạch mớ hỗn độn do ông Cassano gây ra - có thể thấy điều được cho là thiếu khiếm nhã đó ít gây ngạc nhiên hơn, dù rằng AIG phá sản vì thất bại của nó trong danh mục đầu tư 441 tỷ đô la vào các hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (CDS) chứ không phải là do hoạt động kinh doanh bảo hiểm chính của nó.

Khi những người giành giải thưởng Nobel về kinh tế tài chính, các giám đốc ngân hàng hàng đầu, các nhà quản lý quỹ đầy tham vọng, các trường đại học danh tiếng và những người nổi tiếng thông minh nhất đã cho thấy rằng họ không hiểu những gì họ đang làm, làm sao chúng ta có thể chấp nhận các học thuyết kinh tế mà chỉ hiệu quả vì chúng giả định rằng mọi người đều hoàn toàn có lý trí? Tóm lại, chúng ta chỉ đơn giản là không đủ thông minh để phó mặc thị trường.

Nhưng chúng ta sẽ đi đến đâu từ điểm đó? Liệu có thể nghĩ đến việc điều tiết thị trường không khi chúng ta thậm chí không đủ thông minh để phó mặc thị trường? Câu trả lời là có. Thực tế còn hơn thế. Thường thường, chúng ta cần quy định chính là vì chúng ta không đủ thông minh. Hãy để tôi chỉ cho lý do tại sao.

Nhà tư tưởng thời Phục hưng cuối cùng

Herbert Simon, người giành giải Nobel kinh tế năm 1978, được tôn vinh là “nhà tư tưởng thời Phục hưng” cuối cùng trên trái đất. Ông bắt đầu như là một nhà khoa học chính trị và tiến đến nghiên cứu về quản trị công, viết cuốn sách kinh điển trong lĩnh vực này, cuốn *Hành vi Quản trị (Administration Behavior)*. Đồng thời, sau khi hoàn thành một số nghiên cứu vật lý, ông tiến đến nghiên cứu về hành vi tổ chức, quản trị kinh doanh, kinh tế, tâm lý học nhận thức và trí tuệ nhân tạo (AI). Nếu có ai hiểu mọi người suy nghĩ và tự tổ chức thế nào thì đó chính là Simon.

Simon cho rằng tính duy lý của chúng ta là “có giới hạn”. Ông không tin rằng chúng ta hoàn toàn không có lý trí, mặc dù bản thân ông và nhiều nhà kinh tế học khác theo trường phái chủ nghĩa hành vi (cũng như nhiều nhà tâm lý học nhận thức) đã có những tài liệu dẫn chứng thuyết phục về số lượng hành vi không có lý trí của chúng ta.[51] Theo Simon, chúng ta cố gắng để có lý trí, nhưng khả năng chúng ta làm được như vậy còn rất hạn chế. Simon cho rằng thế giới quá phức tạp nên trí tuệ hạn hẹp của chúng ta khó có thể hiểu nó một cách đầy đủ. Điều này có nghĩa rằng vấn đề chính mà chúng ta phải đối mặt trong việc đưa ra một quyết định đúng đắn thường không phải là thiếu thông tin mà là khả năng hạn chế của chúng ta trong việc xử lý thông tin - một quan điểm được minh họa rõ nét bằng một thực tế là sự ra đời rất được ca tụng của thời đại internet có vẻ không cải thiện được chất lượng các quyết định của chúng ta, biểu hiện bằng mớ hỗn độn mà hiện nay chúng ta đang sống cùng.

Nói cách khác, thế giới đầy sự bất ổn. Sự bất ổn ở đây không chỉ là việc không biết chính xác những gì

sẽ xảy ra trong tương lai. Đối với những thứ nhất định, chúng ta có thể tính toán một cách tương đối xác suất của những bất trắc, cho dù chúng ta không thể dự đoán được kết quả chính xác - các nhà kinh tế học gọi đây là "rủi ro". Thật vậy, khả năng tính toán rủi ro của chúng ta liên quan đến nhiều khía cạnh của đời sống con người - khả năng xảy ra bệnh tật, tử vong, hỏa hoạn, chấn thương, mất mùa, v.v... - là cơ sở của ngành bảo hiểm. Tuy nhiên, đối với nhiều khía cạnh khác của cuộc sống, chúng ta thậm chí không biết hết tất cả các bất trắc có thể xảy ra, chưa kể đến những khả năng có thể xảy ra của chúng, như đã được nhấn mạnh bởi nhà kinh tế học uyên bác người Mỹ Frank Knight và nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes đầu thế kỷ XX. Knight và Keynes lập luận rằng loại hành vi có lý trí, cái mà hình thành nên phần lớn nền tảng của kinh tế học hiện đại không thể bị ảnh hưởng bởi loại bất ổn này.

Lời giải thích tốt nhất cho khái niệm bất ổn - hay nói cách khác là sự phức tạp của thế giới - có lẽ là rất đáng ngạc nhiên, lại được đưa ra bởi Donald Rumsfeld, Bộ trưởng Quốc phòng trong nhiệm kỳ đầu tiên của George W. Bush. Trong một cuộc họp báo về tình hình tại Afghanistan vào năm 2002, Rumsfeld phát biểu: "Có những điều đã biết đã được biết đến. Có những điều chúng ta biết chúng ta đã biết. Có những điều không biết đã được biết. Có nghĩa rằng có những điều mà chúng ta biết chúng ta không biết. Nhưng cũng có những ẩn số chưa biết. Có những điều mà chúng ta không biết là chúng ta không biết." Tôi không nghĩ rằng những người tại Tổ chức vì sự Trong sáng của Tiếng Anh (Plain English Campaign), những người đã trao giải thưởng "Phát ngôn nhảm nhí" (Foot in Mouth) năm 2003 cho phát biểu này, hiểu được ý nghĩa của phát biểu về sự hiểu biết của chúng ta về tính duy lý của con người này.

Vì vậy, chúng ta làm gì khi thế giới thật phức tạp và khả năng hiểu nó của chúng ta hạn chế như vậy? Câu trả lời của Simon là chúng ta cố tình hạn chế quyền tự do lựa chọn của mình để làm giảm phạm vi và mức độ phức tạp của những vấn đề mà chúng ta phải đối phó.

Điều này nghe có vẻ khó hiểu nhưng xét cho cùng đây chính là những gì chúng ta luôn làm. Hầu hết chúng ta tạo ra thói quen trong cuộc sống của mình để chúng ta không phải đưa ra quá nhiều quyết định một cách quá thường xuyên. Thời lượng ngủ tối ưu và thực đơn bữa sáng tối ưu thay đổi mỗi ngày, tùy thuộc vào điều kiện thể chất của chúng ta và các nhiệm vụ trước mắt. Tuy nhiên hầu hết chúng ta đi ngủ cùng một lúc, thức dậy cùng một lúc và ăn những thức ăn tương tự cho các bữa ăn sáng, ít nhất là trong suốt các ngày thường trong tuần.

Một ví dụ tiêu biểu của Simon về việc tại sao chúng ta cần một số quy tắc để đối phó với tính duy lý bị hạn chế của mình là môn cờ vua. Chỉ với 32 quân cờ và 64 hình vuông, cờ vua dường như là một trò chơi tương đối đơn giản, nhưng trên thực tế nó lại liên quan đến rất nhiều tính toán. Nếu bạn là một trong những con người "siêu lý trí" (như cách Simon gọi họ) trong sách giáo khoa kinh tế tiêu chuẩn, tất nhiên, bạn sẽ đưa ra tất cả các nước cờ có thể và tính toán khả năng có thể xảy ra của chúng trước khi bạn đi một nước cờ. Tuy nhiên, Simon chỉ ra rằng trung bình có khoảng 10^{120} (vâng, 120 số 0) khả năng trong một ván cờ vua, cách tiếp cận "có lý trí" này đòi hỏi khả năng trí tuệ mà không có một người nào có được. Thật vậy, khi tìm hiểu các bậc thầy cờ vua, Simon nhận ra rằng họ sử dụng quy tắc ngón tay cái (Heuristics) để tập trung vào một số ít các nước cờ khả thi nhằm giảm bớt số lượng các nước cờ cần phải được phân tích, cho dù các nước cờ bị loại trừ có thể mang lại kết quả tốt hơn.

Nếu môn cờ vua còn phức tạp như vậy thì bạn có thể tưởng tượng mọi thứ trong nền kinh tế của chúng ta, liên quan đến hàng tỷ người và hàng triệu sản phẩm, phức tạp như thế nào. Vì vậy, cũng tương tự như cách mà các cá nhân tạo ra thói quen trong cuộc sống hàng ngày của mình hoặc môn cờ vua, các công ty hoạt động với các "thói quen" hữu ích, cái mà giúp họ đơn giản hóa lựa chọn và con đường tìm kiếm của mình. Họ xây dựng các cấu trúc quyết định nhất định, các quy tắc chính thống và các quy ước để có thể tự động hạn chế hàng loạt các khả năng mà họ phải khám phá, ngay cả khi những khả năng bị loại bỏ thẳng thừng này có thể có đem lại lợi nhuận cao hơn. Nhưng họ vẫn làm điều đó bởi vì nếu không họ có thể bị nhấn chìm trong một biển thông tin và không bao giờ đưa ra được quyết định. Tương tự như vậy, xã hội tạo ra các quy tắc chính thống, những quy tắc hạn chế quyền tự do lựa chọn của mọi người để họ không phải liên tục đưa ra các lựa chọn mới. Vì vậy, họ phát triển một quy ước, ví dụ như quy ước về xếp hàng để mọi người không phải liên tục tính đi tính lại vị trí của mình trong một điểm dừng xe buýt đông đúc để đảm bảo rằng họ lên được chuyến xe buýt tiếp theo.

Chính phủ không cần phải biết nhiều hơn

Bạn có thể nghĩ rằng cho đến thời điểm này mọi thứ đều ổn nhưng học thuyết của Simon về tính duy lý bị hạn chế thực sự phải nói gì về việc quy định?

Các nhà kinh tế học thị trường tự do đã phản đối việc điều tiết của chính phủ dựa trên cơ sở lý lẽ (rất hợp lý) rằng chính phủ không biết rõ hơn so với những người có những hành động được quy định bởi chính phủ. Theo lý thuyết, chính phủ không thể biết rõ tình hình của một ai đó bằng chính các cá nhân hoặc các công ty có liên quan. Vì vậy, họ cho rằng việc các quan chức chính phủ có thể cải thiện được các quyết định do các tác nhân kinh tế đưa ra là điều bất khả thi.

Tuy nhiên, lý thuyết của Simon cho thấy nhiều quy định có hiệu quả không phải vì chính phủ nhất thiết phải biết nhiều hơn những người bị quy định (mặc dù đôi khi nó có thể xảy ra - xem Vấn đề 12) mà bởi vì chúng hạn chế sự phức tạp của các hoạt động, cho phép những người bị quy định đưa ra quyết định tốt hơn. Cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008 minh họa rất rõ nét cho điểm này.

Trong thời gian sắp xảy ra khủng hoảng, khả năng đưa ra quyết định chính xác của chúng ta chỉ đơn giản là bị áp đảo bởi vì những điều được phép phát triển một cách quá phức tạp thông qua đổi mới tài chính. Có quá nhiều công cụ tài chính phức tạp được tạo ra đến mức ngay cả các chuyên gia tài chính cũng không hiểu đầy đủ về chúng, trừ khi họ chuyên nghiên cứu về các công cụ tài chính đó - và đôi khi thậm chí những chuyên gia này cũng không hiểu được ngay (xem Vấn đề 22). Những người nắm quyền quyết định hàng đầu của các công ty chắc chắn không hiểu rõ những việc mà doanh nghiệp của họ đang làm. Các cơ quan điều tiết cũng không chỉ ra được đầy đủ những gì đang diễn ra. Như đã thảo luận ở trên, giờ đây chúng ta đang thấy rất nhiều những lời thú tội - một số là tự nguyện, một số khác là do bắt buộc - từ những người nắm quyền quyết định chủ chốt.

Nếu chúng ta định tránh các cuộc khủng hoảng tài chính tương tự trong tương lai, chúng ta cần phải hạn chế nghiêm ngặt quyền tự do hành động trên thị trường. Chúng ta cần phải cấm các công cụ tài chính, trừ khi chúng ta hoàn toàn hiểu hoạt động và ảnh hưởng của chúng đối với các đối tượng khác trong khu vực tài chính, và bên cạnh đó là với các đối tượng khác của nền kinh tế. Điều này có nghĩa là sẽ cấm rất nhiều công cụ phái sinh tài chính phức tạp mà các hoạt động và tác động của chúng đã được chứng minh là vượt quá sự hiểu biết của cả những người được coi là chuyên gia.

Bạn có thể nghĩ rằng tôi quá cực đoan. Tuy nhiên, đây là những gì chúng ta luôn làm với các sản phẩm khác - thuốc, ô tô, đồ điện, và nhiều thứ khác. Ví dụ, khi một công ty phát minh ra một loại thuốc mới, nó không được bán ngay lập tức. Những ảnh hưởng của thuốc và phản ứng của cơ thể con người với nó rất phức tạp. Vì vậy, chúng ta cần phải kiểm tra loại thuốc này một cách nghiêm ngặt trước khi chúng ta có thể chắc chắn rằng các tác dụng tích cực của thuốc áp đảo các tác dụng phụ và cho phép bán nó ra thị trường. Không có ngoại lệ đối với việc đảm bảo sự an toàn của các sản phẩm tài chính trước khi chúng có thể được bán ra.

Nếu chúng ta không cố tình hạn chế sự lựa chọn của mình bằng cách tạo ra các quy tắc hạn chế, qua đó đơn giản hóa môi trường mà chúng ta phải đối phó, tính duy lý bị hạn chế của chúng ta sẽ không thể đối phó được với sự phức tạp của thế giới. Không phải vì các chính phủ nhất thiết phải hiểu biết tốt hơn mà chúng ta cần các quy định. Chính nhận thức khiêm tốn trong khả năng trí tuệ hạn chế của chúng ta khiến chúng ta cần phải có các quy định.

Vấn đề thứ 17: Xét về bản chất, giáo dục cao không làm cho đất nước giàu có hơn

Những điều họ nói với bạn

Một lực lượng lao động có học vấn cao là hoàn toàn cần thiết cho sự phát triển kinh tế. Bằng chứng thuyết phục nhất của điều này là sự tương phản giữa những thành công về kinh tế của các nước Đông Á cùng những thành tựu giáo dục cao nổi tiếng của họ so với tình trạng kinh tế trì trệ của các nước tiểu vùng Sahara Châu Phi với thành tích giáo dục thấp nhất thế giới. Hơn nữa, với sự trỗi dậy của cái gọi là "nền kinh tế tri thức", trong đó kiến thức đã trở thành nguồn lực chính của sự giàu có thì giáo dục, đặc biệt là giáo dục đại học, đã trở thành yếu tố quan trọng tuyệt đối với sự thịnh vượng.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Có rất ít bằng chứng cho thấy rằng giáo dục cao hơn mang đến sự thịnh vượng lớn hơn cho quốc gia. Phần lớn kiến thức thu được trong giáo dục thực sự là không liên quan đến việc nâng cao năng suất, mặc dù nó cho phép mọi người có một cuộc sống đầy đủ và độc lập hơn. Ngoài ra, niềm tin rằng sự phát triển của nền kinh tế tri thức đã nâng tầm quan trọng của giáo dục lên một cách đáng kể là sai lầm. Trước hết, bản thân ý tưởng về nền kinh tế tri thức còn rất mơ hồ, khi kiến thức luôn luôn là nguồn lực chính của sự giàu có. Hơn nữa, với xu hướng giảm công nghiệp hóa và cơ giới hoá ngày càng tăng, các yêu cầu kiến thức thậm chí có thể giảm đối với hầu hết các công việc ở các nước giàu. Ngay cả khi nói đến giáo dục đại học, bậc giáo dục được coi là quan trọng hơn trong nền kinh tế tri thức thì vẫn không có mối quan hệ đơn giản nào giữa nó và tăng trưởng kinh tế. Điều thực sự quan trọng trong việc quyết định sự thịnh vượng quốc gia không phải là trình độ giáo dục của các cá nhân mà là khả năng của quốc gia đó trong việc tổ chức các cá nhân thành các doanh nghiệp có năng suất cao.

Giáo dục, giáo dục, và giáo dục

"Giáo dục, giáo dục, và giáo dục" - đây là cách mà Cựu Thủ tướng Anh Tony Blair đã tổng kết ba chính sách ưu tiên hàng đầu của chính phủ tương lai của mình trong chiến dịch tranh cử năm 1997, giúp đảng Lao động "Mới" của ông lên nắm quyền sau gần hai thập kỷ mờ nhạt trên chính trường.

Thành công hay thất bại tiếp sau đó trong chính sách giáo dục của Lao động Mới có thể còn gây tranh cãi, nhưng không thể phủ nhận được rằng lời nhận xét đó đã thể hiện một cách hoàn hảo khả năng đặc biệt của ông Blair khi nói đúng điều cần nói vào đúng thời điểm (đó là trước khi ông bị thất sủng trong vụ Iraq). Cũng có nhiều chính trị gia trước thời ông Blair đã hô hào và thúc đẩy một nền giáo dục tốt hơn, nhưng ông nói đúng vào thời điểm khi, chứng kiến sự nổi lên của các nền kinh tế tri thức từ những năm 1980, cả thế giới đang dần tin tưởng rằng giáo dục là chìa khóa cho sự thịnh vượng kinh tế. Nếu giáo dục đã có một vai trò rất quan trọng đối với thành công về kinh tế trong thời đại của các ngành công nghiệp nặng, thì ngày càng nhiều người bị thuyết phục rằng giáo dục là yếu tố quan trọng nhất trong thời đại thông tin, khi bộ não, chứ không phải là cơ bắp, là nguồn lực chính của sự giàu có.

Lập luận này có vẻ đơn giản. Nhiều người được giáo dục hơn đồng nghĩa với năng suất cao hơn - bằng chứng là họ nhận được mức lương cao hơn. Vì vậy, theo logic toán học, một nền kinh tế với những người có học vấn cao hơn sẽ hiệu quả hơn. Thực tế là các nước nghèo hơn có tỷ lệ người có học thức - hay "vốn con người" theo thuật ngữ của một số nhà kinh tế học - thấp hơn cũng chứng minh điều này. Thời gian đi học của một người ở các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) trung bình là khoảng chín năm, trong khi ở các nước thuộc Tiểu vùng Sahara Châu Phi thời gian đi học thậm chí còn chưa đến ba năm. Các thành tựu giáo dục đặc biệt cao của các nền kinh tế "thần kỳ" ở Đông Á - như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore - cũng rất nổi bật. Thành tựu giáo dục của họ được thể hiện không chỉ qua các thuật ngữ mang tính định lượng như tỷ lệ biết chữ cao hoặc tỷ lệ nhập học ở các cấp học khác nhau cao. Chất lượng giáo dục của họ cũng rất cao. Họ xếp đầu danh sách trong các kỳ thi theo tiêu chuẩn quốc tế như Các *Xu hướng* Nghiên cứu Khoa học và Toán học Quốc tế (TIMSS) cho học sinh lớp 4 và lớp 8, và Chương trình Đánh giá Học sinh Quốc tế

(PISA), chương trình đánh giá khả năng áp dụng kiến thức toán học vào các vấn đề thực tế của các em học sinh 15 tuổi. Chúng ta có cần phải nói thêm nữa không?

Chúng ta cần giáo dục

Mặc dù tầm quan trọng của giáo dục trong việc nâng cao năng suất của nền kinh tế dường như là hiển nhiên, thực sự có rất nhiều bằng chứng thể hiện sự hoài nghi đối với quan niệm phổ biến này.

Trước hết, chúng ta hãy lấy trường hợp của các nền kinh tế thần kỳ Đông Á, nơi mà nền giáo dục được cho là đã đóng vai trò quan trọng cho sự phát triển. Năm 1960, Đài Loan có tỷ lệ biết chữ chỉ khoảng 54% trong khi ở Philippines là 72%. Mặc dù trình độ học vấn thấp hơn nhưng kể từ đó Đài Loan đã trở thành một trong những nước có kết quả tăng trưởng kinh tế tốt nhất trong lịch sử nhân loại, trong khi Philippines đạt được kết quả khá kém. Năm 1960, thu nhập bình quân đầu người của Philippines gần như gấp đôi thu nhập bình quân đầu người của Đài Loan (200 đô la so với 122 đô la), nhưng ngày nay thu nhập bình quân đầu người của Đài Loan gấp khoảng mười lần mức thu nhập của Philippines (18.000 đô la so với 1.800 đô la). Cũng trong năm đó, Hàn Quốc đã có tỷ lệ người biết chữ là 71% tương đương với Philipines nhưng vẫn thấp hơn tỉ lệ 91% của Argentina. Mặc dù tỉ lệ biết chữ thấp hơn khá nhiều nhưng Hàn Quốc kể từ đó đã phát triển nhanh hơn nhiều so với Argentina. Năm 1960, thu nhập bình quân đầu người của Hàn Quốc chỉ bằng hơn một phần năm thu nhập bình quân đầu người của Argentina (82 đô la so với 378 đô la). Hiện nay thu nhập bình quân của nước này đã cao hơn ba lần so với Argentina (khoảng 21.000 đô la so với khoảng 7.000 đô la).

Rõ ràng, ngoài giáo dục còn có rất nhiều thứ quyết định đến hiệu suất tăng trưởng kinh tế của một quốc gia. Những ví dụ này đã xóa bỏ ảo tưởng phổ biến rằng giáo dục là chìa khóa cho sự thần kỳ Đông Á. Các nền kinh tế Đông Á không có thành tích giáo dục cao vượt trội vào thời điểm khởi đầu sự thần kỳ kinh tế của họ, trong khi các nước như Philippines và Argentina đã đạt được hiệu quả rất kém mặc dù có tỷ lệ dân có học vấn cao hơn đáng kể.

Bên cạnh đó, kinh nghiệm của các nước Tiểu vùng Sahara Châu Phi cũng cho thấy rằng đầu tư nhiều hơn vào giáo dục cũng không đảm bảo kết quả kinh tế tốt hơn. Từ năm 1980 đến năm 2004, tỷ lệ biết chữ ở các nước Tiểu vùng Sahara Châu Phi đã tăng khá nhiều từ 40% đến 61%.[52] Trong giai đoạn này, mặc dù tỷ lệ biết chữ tăng như vậy nhưng thu nhập bình quân đầu người trong khu vực đã giảm 0,3% mỗi năm. Nếu giáo dục quan trọng đối với phát triển kinh tế như vậy, như hầu hết chúng ta tin, thì kết quả như thế này đáng lẽ phải không xảy ra.

Dấu hiệu của sự thiếu hiệu quả tích cực của giáo dục đối với tăng trưởng không chỉ được tìm thấy trong các trường hợp đặc biệt mà tôi đã chọn - một bên là Đông Á và một bên là Tiểu vùng Sahara Châu Phi. Nó còn được thể hiện ở một hiện tượng tổng quát hơn. Trong một bài báo được trích dẫn rộng dãi năm 2004, "Toàn bộ nền giáo dục đã đi về đâu" (where has all the education gone?), Lant Pritchett, một nhà kinh tế học của trường Harvard, người đã làm việc tại Ngân hàng Thế giới trong một thời gian dài, phân tích các dữ liệu từ hàng chục nước giàu và đang phát triển trong giai đoạn 1960 -1987 và tiến hành một cuộc đánh giá sâu rộng các nghiên cứu tương tự, để khảo sát xem liệu giáo dục có ảnh hưởng tích cực đến sự tăng trưởng không.[53] Kết luận của ông là có rất ít bằng chứng ủng hộ quan điểm rằng học vấn cao hơn dẫn đến tăng trưởng kinh tế cao hơn.

Không biết nhiều về lịch sử, không biết nhiều về sinh học

Tại sao lại có rất ít bằng chứng ủng hộ cho một nhận định có vẻ hiển nhiên rằng giáo dục cao hơn sẽ làm cho một quốc gia giàu có hơn? Nói một cách đơn giản, đó là bởi vì giáo dục không quan trọng đối với việc nâng cao năng suất của một nền kinh tế như chúng ta vẫn nghĩ.

Trước hết, không phải toàn bộ các hoạt động giáo dục đều là để nâng cao năng suất. Có nhiều môn học không có tác động, thậm chí là tác động gián tiếp, đến năng suất của hầu hết các công nhân - ví dụ như văn học, lịch sử, triết học và âm nhạc (xem Vấn đề 3). Theo một quan điểm kinh tế nghiêm khắc, giảng dạy các môn này là một sự lãng phí thời gian. Chúng ta dạy con em chúng ta những môn học này bởi vì chúng ta tin rằng chúng sẽ làm cho cuộc sống của con cái mình phong phú hơn đồng thời cũng giúp họ trở thành các công dân tốt. Mặc dù sự biện minh cho việc chi tiêu cho giáo dục này đang ngày càng bị

phản đối trong một thời đại mà ở đó mọi thứ được đều lấy đóng góp của mình cho sự tăng trưởng năng suất để biện minh cho sự tồn tại của mình, thì đầu tư vào giáo dục vẫn còn là một lý do rất quan trọng - theo quan điểm của tôi là quan trọng nhất.

Hơn nữa, ngay cả các môn như toán học hay khoa học, những môn được cho là quan trọng đối với việc nâng cao năng suất, cũng không liên quan đến hầu hết các công nhân - các ngân hàng đầu tư không cần đến kiến thức sinh học hay các nhà thiết kế thời trang không cần đến toán học mới có thể làm tốt những gì họ đang làm. Ngay cả đối với những công việc mà các môn học này có liên quan, thì rất nhiều kiến thức bạn học ở trường hoặc thậm chí ở trường đại học cũng thường không có liên quan trực tiếp để công việc thực tế. Ví dụ, mối liên hệ giữa những gì một nhân viên dây chuyền sản xuất tại một nhà máy sản xuất xe hơi đã học được từ môn vật lý với năng suất của anh ta là khá mong manh. Tầm quan trọng của tay nghề và đào tạo tại chỗ trong nhiều ngành nghề chứng tỏ sự liên quan hạn chế của giáo dục phổ thông đối với năng suất lao động.Vì thế, ngay cả các bộ môn giáo dục được cho là theo định hướng năng suất cũng không liên quan đến việc nâng cao năng suất như chúng ta nghĩ.

Các phân tích thống kê trên toàn quốc đã không thấy bất kỳ mối quan hệ nào giữa điểm số toán học của một quốc gia và hiệu quả kinh tế.[54] Nhưng hãy để tôi cung cấp cho bạn các ví dụ cụ thể hơn. Trong phần toán học của kỳ thi Các Xu hướng Nghiên cứu Khoa học và Toán học Quốc tế (TIMSS) 2007, học sinh lớp 4 của Mỹ không chỉ xếp sau các em giỏi toán nổi tiếng của các nước Đông Á mà còn xếp sau cả các em học sinh đến từ các nước như Kazakhstan, Latvia, Nga và Lithuania.[55] Các em đến từ tất cả các nền kinh tế Châu Âu giàu có khác tham dự kỳ thi này, ngoại trừ nước Anh và Hà Lan, đều đạt điểm thấp hơn so với các em đến từ Mỹ.[56] Các học sinh lớp 8 đến từ Na Uy, quốc gia giàu nhất thế giới (xét về thu nhập bình quân đầu người theo tỷ giá hối đoái trên thị trường - xem Vấn đề 10), đều đứng sau các đối thủ của họ không chỉ ở tất cả các nước giàu khác mà cả ở nhiều nước nghèo hơn, bao gồm Lithuania, Cộng hòa Séc, Slovenia, Armenia và Serbia (thật thú vị là tất cả các nước này đều từng là các nước xã hội chủ nghĩa).[57] Các học sinh lớp 8 của Israel, một quốc gia nổi tiếng về tinh thần hiếu học và thành tích đặc biệt trong các nghiên cứu cao cấp phức tạp, đều đạt điểm thấp hơn Na Uy, xếp sau cả Bulgaria. Những câu chuyện tương tự cũng được quan sát thấy trong các kỳ thi về khoa học.

Nền kinh tế tri thức thì thế nào?

Mặc dù tác động của giáo dục đến tăng trưởng cho đến nay là khá khiêm tốn, bạn có thể băn khoăn rằng liệu sự nổi lên gần đây của nền kinh tế tri thức có thể đã thay đổi toàn bộ điều đó. Người ta cho rằng với những ý tưởng đang trở thành nguồn lực chính của sự giàu có, giáo dục từ giờ trở đi sẽ trở nên quan trọng hơn nhiều trong việc quyết định sự thịnh vượng của một quốc gia.

Phản đối điều này, trước tiên tôi phải chỉ ra rằng nền kinh tế tri thức là không có gì mới. Chúng ta luôn luôn sống với suy nghĩ rằng chính trình độ tri thức cao (hoặc sự thiếu tri thức) của một quốc gia đã quyết định sự giàu (hay nghèo) của quốc gia đó. Trung Quốc là quốc gia giàu nhất thế giới trong thiên niên kỷ đầu tiên bởi vì nó sở hữu kiến thức kỹ thuật mà những nước khác không có - giấy, kỹ thuật in ấn di động (in ru lô - movable type), thuốc súng và la bàn là những ví dụ điển hình nhất, nhưng không có nghĩa là duy nhất. Anh đã trở thành bá chủ của nền kinh tế thế giới trong thế kỷ XIX bởi vì nó đã dẫn đầu thế giới trong việc đổi mới công nghệ. Khi Đức trở nên nghèo nàn như Peru và Mexico ngay sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai, không có ai đề nghị rằng nước này nên được xếp vào nhóm những nước đang phát triển, bởi vì mọi người biết rằng nó vẫn có trình độ công nghệ, kiến thức tổ chức và thể chế cao, những điều đã giúp nó trở thành một trong những cường quốc công nghiệp khét tiếng nhất trước chiến tranh. Xét theo khía cạnh đó, tầm quan trọng của giáo dục đã không thay đổi trong thời gian gần đây.

Tất nhiên, vốn tri thức mà nhân loại nắm được hiện nay lớn hơn nhiều so với trong quá khứ, nhưng điều đó không có nghĩa rằng tất cả mọi người, hoặc thậm chí đa số mọi người, được giáo dục tốt hơn so với trong quá khứ. Có lẽ, lượng kiến thức liên quan đến năng suất mà một công nhân trung bình cần phải có đã giảm nhiều trong nhiều công viêc, đặc biệt là ở các nước giàu. Điều này nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng hãy để tôi giải thích.

Trước hết, với sự gia tăng liên tục trong năng suất sản xuất, một tỷ lệ lao động lớn hơn ở các nước

giàu hiện đang làm các công việc phục vụ tay nghề thấp mà không cần nhiều tri thức - sắp xếp kệ hàng trong siêu thị, nướng bánh mì kẹp thịt trong các nhà hàng thức ăn nhanh và lau dọn văn phòng (xem Vấn đề 3 và 9). Với tỷ lệ người lao động tham gia vào các công việc như vậy tăng lên, chúng ta thực sự có thể nâng cao được năng suất với một lực lượng lao động ngày càng được đào tạo ít hơn, chứ không phải là nhiều hơn, nếu chúng ta chỉ quan tâm đến ảnh hưởng của giáo dục tới năng suất.

Hơn nữa, với sự phát triển kinh tế, lượng tri thức được cài đặt sẵn trong máy nhiều hơn. Điều này có nghĩa là năng suất của toàn bộ nền kinh tế tăng lên, mặc dù cá nhân công nhân hiểu biết ít hơn về những gì họ làm so với các công nhân trong quá khứ. Ví dụ nổi bật nhất là hiện nay hầu hết các nhân viên bán hàng ở các nước giàu thậm chí không cần phải biết làm phép cộng - một kỹ năng mà các nhân viên bán hàng trước kia nhất định phải biết - vì các máy nhận diện mã vạch đã làm việc đó cho họ. Một ví dụ khác là thợ rèn ở các nước nghèo có thể biết nhiều về bản chất của kim loại trong mối quan hệ với việc làm công cụ hơn hầu hết các nhân viên của hãng Bosch hoặc Black & Decker. Thêm một ví dụ nữa, những người làm việc tại cửa hàng thiết bị điện tử nhỏ trên các đường phố của các nước nghèo có thể sửa được nhiều thứ hơn các các công nhân của hãng Samsung hay Sony.

Phần lớn điều này là nhờ một thực tế đơn giản rằng cơ giới hóa là cách quan trọng nhất để tăng năng suất. Tuy nhiên, một trường phái tư tưởng Chủ nghĩa Mác có tầm ảnh hưởng lớn cho rằng nhà tư bản cố tình “làm giảm yêu cầu về kỹ năng” đối với công nhân bằng cách sử dụng công nghệ sản xuất được cơ giới hóa nhiều nhất có thể, cho dù chúng không phải là kinh tế nhất, để khiến người lao động có thể dễ dàng bị thay thế hơn và do đó dễ dàng bị kiểm soát hơn.[58] Cho dù nguyên nhân chính xác của quá trình cơ giới hóa là gì thì kết quả cuối cùng là các nền kinh tế có công nghệ phát triển hơn thực sự có thể cần ít người có học thức hơn.

Nghịch lý Thụy Sĩ

Giờ đây, người ta có thể lập luận rằng mặc dù phát triển kinh tế có thể không nhất thiết yêu cầu nhân viên bình thường phải được giáo dục nhiều hơn, nhưng nó cần thêm nhiều người được đào tạo ở bậc học đại học. Xét cho cùng, như tôi đã chỉ ra ở trên, khả năng của một đất nước trong việc tạo ra nhiều trithức giúp tăng năng suất hơn những nước khác là yếu tố giúp nước đó giàu có hơn những nước khác. Như vậy, người ta có thể lập luận rằng chính chất lượng của các trường đại học, chứ không phải là các trường tiểu học, quyết định sự thịnh vượng của một quốc gia.

Tuy nhiên, ngay cả trong thời đại được cho là dựa vào tri thức, mối quan hệ giữa giáo dục đại học và sự thịnh vượng không phải là đơn giản. Chúng ta hãy xét ví dụ nổi bật về Thụy Sĩ. Đất nước này là một trong số ít các nước giàu nhất và công nghiệp hóa nhất trên thế giới (xem điều 9 và 10), nhưng thật đáng ngạc nhiên, đất nước này lại có tỷ lệ học đại học thấp nhất - trên thực tế là thấp nhất cho đến nay - trong số các nước giàu; tính đến đầu những năm 1990, tỷ lệ học đại học chỉ bằng khoảng một phần ba mức trung bình của các nước giàu khác. Tính đến cuối năm 1996, tỷ lệ nhập học đại học ở Thụy Sĩ vẫn còn ít hơn một nửa tỷ lệ trung bình của các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) (16% so với 34%).[59] Kể từ đó, Thụy Sĩ tăng tỷ lệ này lên đáng kể, lên 47% tính đến năm 2007, theo dữ liệu của Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa của Liên hiệp quốc (UNESCO). Tuy nhiên, tỷ lệ của Thụy Sĩ vẫn thấp nhất trong những nước giàu và thấp hơn rất nhiều so với những gì chúng ta thấy ở hầu hết các nước nặng về giáo dục đại học, chẳng hạn như Phần Lan (94%), Mỹ (82%), và Đan Mạch (80%). Và thật thú vị, tỷ lệ học đại học của Thụy Sĩ cũng thấp hơn đáng kể so với ở nhiều nước có nền kinh tế nghèo hơn, chẳng hạn như Hàn Quốc (96%), Hy Lạp (91%), Lithuania (76%) và Argentina (68%).

Làm thế nào để Thụy Sĩ có thể duy trì được vị trí đứng đầu của mình trong bảng xếp hạng năng suất quốc tế mặc dù cung cấp giáo dục đại học ít hơn nhiều so với không chỉ các nước giàu mà cả nhiều nước nghèo hơn nhiều?

Một lời giải thích có thể chấp nhận được là các trường đại học ở các nước khác nhau có chất lượng khác nhau. Vì vậy, nếu các trường đại học ở Hàn Quốc hoặc Lithuania không được tốt như các trường đại học ở Thụy Sĩ, thì Thụy Sĩ có thể giàu có hơn Hàn Quốc hoặc Lithuania, cho dù tỷ lệ người dân Thụy Sĩ đi học đại học thấp hơn nhiều so với Hàn Quốc hoặc Lithuania. Tuy nhiên, lập luận này không còn thuyết phục khi chúng ta so sánh Thụy Sĩ với Phần Lan và Mỹ. Chúng ta không thể khẳng định rằng

các trường đại học Thụy Sĩ tốt hơn rất nhiều so với các trường đại học của Phần Lan hoặc Mỹ đến mức tỷ lệ người Thụy Sĩ trúng tuyển đại học chỉ bằng một nửa của hai nước kia.

Lời giải thích chủ yếu cho "nghịch lý Thụy Sĩ" được tìm thấy, một lần nữa, trong nội dung giáo dục có hiệu quả thấp. Tuy nhiên, với giáo dục đại học, yếu tố phi năng suất không nằm trong việc giảng dạy cho mọi người các môn học sẽ giúp họ hoàn thiện bản thân, làm công dân tốt và giữ gìn bản sắc dân tộc, như trong trường hợp của giáo dục tiểu học và trung học. Nó thiên về thứ mà các nhà kinh tế học gọi là chức năng "phân loại".

Giáo dục đại học, tất nhiên truyền đạt một số kiến thức liên quan đến năng suất cho người tiếp nhận nó, nhưng một chức năng quan trọng khác của nó là để thiết lập thứ hạng của mỗi cá nhân trong hệ thống phân cấp về khả năng được tuyển dụng.[60] Trong nhiều ngành nghề, điều quan trọng là năng lực trí tuệ toàn diện, tính kỷ luật và khả năng tổ chức chính bản thân mình, chứ không phải là kiến thức thức chuyên môn, mà phần nhiều bạn có thể, và phải thực sự tích lũy từ thực tế công việc. Vì vậy, cho dù những gì bạn học trong trường đại học như lịch sử hoặc hóa học có thể không có liên quan đến công việc của bạn với tư cách là một nhà quản lý có triển vọng trong một công ty bảo hiểm hoặc là một quan chức chính phủ trong Bộ Giao thông Vận tải, nhưng việc bạn đã tốt nghiệp đại học nói với nhà tuyển dụng tiềm năng của bạn rằng bạn có thể thông minh hơn, có kỷ luật và có tổ chức hơn những người không tốt nghiệp đại học. Với việc thuê bạn là người tốt nghiệp đại học, người sử dụng lao động của bạn khi đó thuê bạn vì những phẩm chất chung này, những thứ thường không liên quan đến công việc mà bạn sẽ thực hiện, chứ không phải kiến thức chuyên môn của bạn.

Hiện nay, với việc ngày càng tập trung vào giáo dục đại học trong thời gian gần đây, một sự năng động không lành mạnh đã được tạo ra đối với giáo dục đại học ở các nước có thu nhập cao và trên trung bình, những nước có đủ kinh phí để mở rộng các trường đại học (Thụy Sĩ cũng không ngoại lệ, như các số liệu ở trên đã thể hiện). Một khi tỷ lệ người học đại học vượt quá một ngưỡng tới hạn, mọi người buộc *phải* đi học đại học mới có thể kiếm được một việc làm tươm tất. Khi mà, ví dụ, 70% dân số học đại học, việc không đi học đại học là ngầm tuyên bố rằng bạn đang ở trong nhóm thứ ba dưới cùng của bảng phân bố về khả năng, và đó không phải là cách tốt nhất để bắt đầu tìm kiếm công việc. Vì vậy, mọi người đồng loạt đi học đại học, mặc dù hoàn toàn biết rằng họ sẽ lãng phí thời gian "nghiên cứu những điều mà họ sẽ không bao giờ cần cho công việc của mình". Với việc mọi người đều muốn đi học đại học, nhu cầu về giáo dục đại học tăng lên, mà sau đó dẫn đến việc ra đời nhiều trường đại học hơn, điều này làm tăng thêm tỷ lệ học đại học, tăng áp lực phải học đại học lên nhiều hơn. Theo thời gian, điều này dẫn đến quá trình thổi phồng bằng cấp (degree inflation). Khi "mọi người" đều có bằng đại học, bạn phải học lên thạc sĩ, hoặc thậm chí tiến sĩ, để nổi bật, cho dù kiến thức học ở những bậc học cao hơn đó có thể phục vụ rất ít cho công việc tương lai của bạn.

Với việc Thụy Sĩ mãi cho đến giữa những năm 1990 vẫn có thể duy trì vị trí là một trong những quốc gia có năng suất lao động cao nhất thế giới với tỷ lệ học đại học chỉ từ 10 - 15%, chúng ta có thể nói rằng tỷ lệ học đại học cao hơn mức đó thực sự là không cần thiết. Cho dù chúng ta chấp nhận rằng yêu cầu về kỹ năng đã tăng lên rất nhiều cùng với sự nổi lên của nền kinh tế tri thức đến mức tỷ lệ hơn 40% học đại học mà Thụy Sĩ hiện có vẫn là quá ít (điều mà tôi thực sự nghi ngờ), thì điều này có nghĩa là có ít nhất một nửa chương trình giáo dục đại học ở các nước như Mỹ, Hàn Quốc và Phần Lan là "lãng phí" trong trò chơi phân loại "tổng bằng không". Hệ thống giáo dục đại học ở các nước này trở nên giống như một nhà hát mà ở đó một số người quyết định đứng lên để nhìn rõ hơn, khiến những người khác phía sau họ buộc phải đứng dậy. Một khi nhiều người đứng lên, mọi người sẽ đều phải đứng. Điều đó có nghĩa rằng không ai xem được rõ hơn, trong khi tất cả mọi người đều cảm thấy khó chịu hơn.

Giáo dục và doanh nghiệp

Nếu không chỉ giáo dục phổ thông mà cả giáo dục đại học không ảnh hưởng nhiều đến việc quyết định sự thịnh vượng của một quốc gia, chúng ta phải nghiêm túc suy nghĩ lại vai trò của giáo dục trong nền kinh tế của chúng ta. Trong trường hợp của các nước giàu, sự ám ảnh của họ với giáo dục đại học đã được kiểm soát. Nỗi ám ảnh này đã dẫn đến tình trạng chạy theo bằng cấp một cách không lành mạnh và việc đầu tư quá nhiều với quy mô lớn vào giáo dục đại học ở nhiều nước. Tôi không phản đối các

nước có tỷ lệ học đại học rất cao - hay thậm chí 100% - vì các lý do khác, nhưng họ không nên tự lừa dối bản thân để tin rằng nó sẽ có hiệu quả đáng kể đối với năng suất.

Đối với các nước đang phát triển, thậm chí cần phải có những thay đổi quan điểm triệt để hơn. Trong khi họ nên mở rộng giáo dục để chuẩn bị cho thế hệ trẻ một cuộc sống ý nghĩa hơn, khi nói đến vấn đề tăng năng suất, các quốc gia này cần phải nhìn vượt ra ngoài giáo dục cá nhân và quan tâm nhiều hơn đến việc xây dựng các tổ chức và thể chế phù hợp cho sự tăng trưởng năng suất.

Điều thực sự phân biệt các nước giàu với các nước nghèo là cá nhân các công dân của họ được giáo dục tốt như thế nào không quan trọng bằng việc các công dân của họ được tổ chức thành các tập thể với năng suất cao tốt như thế nào - như các công ty khổng lồ như Boeing hay Volkswagen hoặc các công ty nhỏ hơn có đẳng cấp thế giới của Thụy Sĩ và Ý (xem Vấn đề 15). Việc phát triển các công ty như vậy cần phải được hỗ trợ bởi một loạt các thể chế khuyến khích đầu tư và mạo hiểm - một chế độ bảo hộ thương mại và trợ cấp cho các công ty trong các ngành "công nghiệp còn non trẻ" (xem Vấn đề 7 và 12), một hệ thống tài chính cung cấp "vốn dài hạn" cần thiết cho đầu tư tăng năng suất dài hạn (xem Vấn đề 2), các thể chế cung cấp cơ hội thứ hai cho cả các nhà đầu tư (luật phá sản tốt) và cho các công nhân (một chính sách phúc lợi tốt) (xem Vấn đề 21), trợ cấp công và các quy định về Nghiên cứu và Phát triển (R & D) và đào tạo (xem Vấn đề 18 và 19), và v.v...

Giáo dục có giá trị, nhưng giá trị chính của nó không nằm trong việc nâng cao năng suất. Nó nằm ở khả năng giúp chúng ta phát triển tiềm năng của chúng ta và sống một cuộc sống độc lập và có ý nghĩa. Nếu chúng ta mở rộng giáo dục với hi vọng rằng nó sẽ làm cho nền kinh tế của chúng ta giàu có hơn, chúng ta sẽ vô cùng thất vọng, vì mối liên hệ giữa giáo dục và năng suất quốc gia khá mong manh và phức tạp. Sự quá hiếu học của chúng ta cần phải được kiềm chế, và, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, cần phải quan tâm nhiều hơn đến vấn đề xây dựng cũng như nâng cấp các doanh nghiệp hiệu quả và các tổ chức hỗ trợ chúng.

Vấn đề thứ 18: Những gì tốt cho General Motors không hẳn là tốt cho Hoa Kỳ

Những điều họ nói với bạn

Trung tâm của hệ thống tư bản là khu vực doanh nghiệp. Đây là nơi mà mọi thứ được sản xuất ra, việc làm được tạo ra và công nghệ mới được phát minh. Nếu không có một khu vực doanh nghiệp sôi động, sẽ không có sự năng động kinh tế. Do đó, những gì tốt cho doanh nghiệp đều rất tốt cho nền kinh tế quốc dân. Đặc biệt là khi sự cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng trong một thế giới toàn cầu hóa, các quốc gia gây khó khăn cho các doanh nghiệp đang mở cửa và đang hoạt động hoặc buộc các công ty phải làm những điều họ không mong muốn sẽ mất đầu tư và việc làm, cuối cùng sẽ bị tụt lại phía sau. Chính phủ cần trao cho doanh nghiệp quyền tự do tối đa.

Những gì họ không cho bạn biết

Mặc dù tầm quan trọng của khu vực doanh nghiệp, việc cho phép các công ty có quyền tự do tối đa có thể không tốt cho bản thân các công ty, chứ chưa nói đến cho nền kinh tế quốc dân. Trên thực tế, không phải tất cả quy định đều không tốt cho việc kinh doanh. Đôi khi, việc hạn chế quyền tự do của cá nhân các công ty chính là vì lợi ích lâu dài của khu vực doanh nghiệp để họ không hủy hoại các nguồn tài nguyên chung mà tất cả họ đều cần, chẳng hạn như tài nguyên thiên nhiên hoặc lực lượng lao động. Quy chế cũng có thể giúp các doanh nghiệp bằng cách bắt họ làm những việc có thể tốn kém cho cá nhân họ trong ngắn hạn nhưng nâng cao năng suất tập thể của họ trong dài hạn - chẳng hạn như việc cung cấp các khóa đào tạo công nhân. Cuối cùng, vấn đề quan trọng không phải là số lượng mà là chất lượng của các quy định kinh doanh.

Làm thế nào Detroit chiến thắng trong chiến tranh

Họ nói rằng Detroit đã giành được chiến thắng trong cuộc Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Vâng, Liên bang Xôviết đã hy sinh nhiều người nhất - ước tính số người chết trong Chiến tranh Yêu nước Vĩ đại (như nó được biết đến ở Nga) đã lên tới 25 triệu người, bằng gần một nửa số người tử vong trên toàn thế giới. Nhưng nó - và, tất nhiên, Vương quốc Anh - sẽ không thể sống sót trước sự tấn công của Đức Quốc xã nếu không có vũ khí được gửi đến từ Franklin Roosevelt, nơi được mệnh danh là “kho vũ khí của thế giới dân chủ”, Hoa Kỳ. Và hầu hết những vũ khí này được sản xuất trong các nhà máy được chuyển đổi từ các nhà máy sản xuất ô tô ở Detroit - General Motors (GM), Ford và Chrysler. Vì vậy, nếu không có sức mạnh công nghiệp của Mỹ, đại diện bởi Detroit, Đức quốc xã đã thôn tính Châu Âu và ít nhất là khu vực phía tây của Liên Xô.

Tất nhiên, lịch sử không bao giờ đơn giản. Điều tạo nên thành công của Đức quốc xã trong cuộc chiến tranh có thể là khả năng di chuyển nhanh chóng của quân đội - Blitzkrieg, hay Chiến tranh Chớp nhoáng nổi tiếng của nó. Và điều tạo nên tính di động cao của quân đội Đức có thể là mức độ cơ giới hóa cao của nó, công nghệ được cung cấp bởi không ai khác ngoài GM (thông qua công ty con Opel của nó, được mua lại vào năm 1929). Hơn nữa, bằng chứng đang nổi lên rằng, bất chấp các quy định của pháp luật, trong suốt chiến tranh GM đã bí mật duy trì mối liên kết của nó với Opel, nhà máy không chỉ sản xuất các xe quân sự mà cả máy bay, bom mìn và ngư lôi. Vì vậy, có vẻ như GM đã trang bị vũ khí cho cả hai bên và thu lợi nhuận từ việc đó.

Thậm chí trong số các nhà sản xuất ô tô của Detroit - thường được gọi chung là Big Three (Ba Ông lớn) - GM khi đó chiếm ưu thế nổi trội nhất. Dưới sự lãnh đạo Alfred Sloan Jr, người điều hành hãng này trong ba mươi lăm năm (1923-58), GM đã thâu tóm Ford, hãng sản xuất xe hơi lớn nhất nước Mỹ vào cuối những năm 1920 và trở thành công ty ô tô hoàn toàn của Mỹ, sản xuất, theo lời của Sloan, một chiếc xe “phù hợp với mọi túi tiền và mọi mục đích”, được sắp xếp theo “bậc thang của sự thành công”, bắt đầu với Chevrolet, tiến dần lên Pontiac, Oldsmobile, Buick và đỉnh cao nhất là Cadillac.

Tính đến cuối Chiến tranh Thế giới Thứ hai, GM không chỉ là hãng sản xuất ô tô lớn nhất ở Mỹ, mà

còn trở thành công ty lớn nhất trong nước (về doanh thu). Công ty này quan trọng đến nỗi khi được hỏi trong buổi điều trần của Quốc hội về việc bổ nhiệm làm Bộ trưởng Quốc phòng Mỹ năm 1953 rằng liệu ông có nhìn thấy bất kỳ sự xung đột tiềm ẩn nào giữa lợi ích công ty và trách nhiệm với công chúng của mình không, Ông Charlie Wilson, người từng làm Giám đốc điều hành của General Motors, đã đưa ra một câu trả lời nổi tiếng rằng những gì tốt cho Hoa Kỳ là tốt cho General Motors và ngược lại.

Logic đằng sau lập luận này có vẻ như khó có thể bàn cãi. Trong một nền kinh tế tư bản, các công ty thuộc khu vực tư nhân đóng vai trò trung tâm trong việc tạo ra của cải, việc làm và doanh thu từ thuế. Nếu họ phát triển tốt, toàn bộ nền kinh tế cũng phát triển theo. Đặc biệt là khi các doanh nghiệp được đặt câu hỏi là một trong những doanh nghiệp lớn nhất và năng động nhất về công nghệ, giống như GM những năm 1950, thành công hay thất bại của nó có ảnh hưởng rất quan trong đến phần còn lại của nền kinh tế - các nhà cung cấp, các nhân viên của những công ty này, các nhà sản xuất hàng hóa mà các nhân viên của các công ty khổng lồ, với số lượng nhân viên có thể lên đến hàng trăm nghìn người, có thể mua, và v.v... Vì vậy, việc các công ty khổng lồ hoạt động thế nào đặc biệt quan trọng đối với sự thịnh vượng của nền kinh tế quốc dân.

Thật không may, những người ủng hộ logic này nói rằng lý lẽ hiển nhiên này không được chấp nhận rộng rãi trong nhiều năm của thế kỷ XX. Người ta có thể hiểu lý do tại sao chế độ cộng sản lại phản đối khu vực tư nhân - rốt cuộc, họ tin rằng tài sản tư hữu là nguồn gốc của mọi điều xấu xa của chủ nghĩa tư bản. Tuy nhiên, trong khoảng thời gian từ cuộc Đại suy thoái đến thập niên 1970, doanh nghiệp tư nhân cũng bị nghi ngờ ngay cả ở hầu hết các nền kinh tế tư bản.

Vì vậy, các doanh nghiệp bị xem như là các tác nhân chống lại xã hội nên việc tìm kiếm lợi nhuận của họ cần phải được hạn chế vì các mục tiêu khác được cho là cao quý hơn, chẳng hạn như công lý, sự hài hòa xã hội, sự bảo vệ những kẻ yếu và thậm chí cả vinh quang quốc gia. Kết quả là, hệ thống cấp phép phức tạp và cồng kềnh đã ra đời với niềm tin rằng các chính phủ cần phải quy định công ty nào làm gì vì những lợi ích xã hội cao đẹp hơn. Ở một số quốc gia, các chính phủ thậm chí còn buộc các công ty phải thực hiện những công việc kinh doanh không mong muốn dưới danh nghĩa là vì sự phát triển quốc gia (xem Vấn đề 7 và 12). Các công ty lớn bị cấm tham gia vào những phân khúc thị trường tập trung các trang trại, các nhà máy và cửa hàng bán lẻ nhỏ để bảo tồn cuộc sống truyền thống và bảo vệ "những doanh nghiệp nhỏ" trước những doanh nghiệp lớn. Các quy định phiền hà về lao động đã được áp dụng với danh nghĩa là bảo vệ quyền công nhân. Ở nhiều nước, quyền lợi của người tiêu dùng đã được mở rộng đến mức có thể làm tổn hại đến các doanh nghiệp.

Các nhà bình luận ủng hộ doanh nghiệp lập luận rằng các quy định này không chỉ làm tổn hại đến các công ty lớn mà còn khiến tất cả mọi người khác trở nên khốn khổ hơn bằng cách làm giảm kích thước tổng thể của chiếc bánh được chia. Bằng việc hạn chế khả năng của các công ty trong việc thử nghiệm các phương thức kinh doanh mới và tham gia vào các khu vực mới, các quy định này làm năng suất tổng thể phát triển chậm lại. Tuy nhiên, lập luận này cho rằng sự điên rồ của logic chống lại giới doanh nghiệp này cuối cùng cũng trở nên quá rõ ràng. Kết quả là, kể từ những năm 1970, các quốc gia ở khắp nơi trên thế giới đã chấp nhận rằng những gì tốt cho doanh nghiệp là tốt cho nền kinh tế quốc dân và đã chấp nhận lập trường của chính sách ủng hộ giới kinh doanh. Thậm chí các nước cộng sản đã từ bỏ nỗ lực kiềm chế khu vực tư nhân kể từ những năm l990. Chúng ta có cần suy nghĩ về vấn đề này nữa không?

Người hùng đã ngã ngựa như thế nào

Năm thập kỷ sau lời phát biểu của ông Wilson, mùa hè năm 2009, GM bị phá sản. Mặc dù vô cùng ác cảm với sở hữu nhà nước, chính phủ Mỹ vẫn phải tiếp quản công ty và, sau một cuộc chuyển đổi cơ cấu sâu rộng, đã đưa công ty hoạt động trở lại dưới một cơ chế mới. Trong quá trình này, chính phủ đã chi một khoản tiền đáng kinh ngạc 57,6 tỷ từ tiền thuế. Người ta có thể lập luận rằng việc giải cứu này là vì lợi ích quốc gia Mỹ. Để một công ty có quy mô như GM và các mối liên kết của nó sụp đổ bất ngờ sẽ có ảnh hưởng tiêu cực lớn đối với việc làm và nhu cầu (ví dụ, giảm nhu cầu tiêu dùng của các công nhân GM bị thất nghiệp, làm mất nhu cầu của GM đối với các sản phẩm từ các nhà cung cấp của nó), khiến tình trạng khủng hoảng tài chính đang diễn ra tại nước này vào thời điểm đó càng thêm trầm trọng hơn. Thay mặt các đối tượng nộp thuế, Chính phủ Mỹ đã chọn cái ít có hại hơn giữa hai cái có

hại. Người ta có thể lập luận rằng những gì tốt cho GM vẫn còn tốt cho Hoa Kỳ, cho dù đó không phải là điều hoàn toàn tốt.

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là chúng ta không nên đặt câu hỏi rằng tại sao GM lại là công ty đầu tiên rơi vào tình trạng đó. Khi phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ hàng nhập khẩu của Đức, Nhật Bản và sau đó là Hàn Quốc từ những năm 1960, GM đã không phản ứng theo cách tự nhiên nhất mà lẽ ra nó cần phải thực hiện - sản xuất xe hơi tốt hơn so với các đối thủ cạnh tranh của mình. Thay vào đó, nó đã cố gắng thực hiện những biện pháp dễ dàng hơn.

Đầu tiên, nó đổ lỗi cho "bán phá giá" và các hoạt động thương mại không công bằng của các đối thủ cạnh tranh và buộc chính phủ Mỹ áp đặt hạn ngạch nhập khẩu đối với các loại ô tô nước ngoài, đặc biệt là của Nhật Bản, và yêu cầu các đối thủ cạnh tranh mở cửa thị trường nội địa. Trong những năm 1990, khi các biện pháp này chứng tỏ sự thiếu hiệu quả trong việc ngăn chặn suy giảm, GM đã cố gắng bù đắp cho thất bại trong việc sản xuất ô tô bằng cách phát triển vũ khí tài chính của mình, Công ty tài chính GMAC (General Motors Acceptance Corporation). GMAC hoạt động vượt ra ngoài chức năng truyền thống của mình là cung cấp tài chính cho các khách hàng mua xe và bắt đầu tiến hành các giao dịch tài chính vì lợi ích riêng của họ. GMAC đã tỏ ra khá thành công trong năm 2004, với 80% lợi nhuận của GM bắt nguồn từ GMAC (xem Vấn đề 22).[61] Nhưng điều đó không thể thực sự che giấu những vấn đề cơ bản rằng công ty không thể sản xuất được những chiếc ô tô tốt với giá cả cạnh tranh. Cũng vào khoảng thời gian đó, công ty này đã cố gắng cắt giảm nhu cầu đầu tư vào phát triển những công nghệ tốt hơn bằng cách mua các đối thủ cạnh tranh nước ngoài nhỏ hơn (chẳng hạn như Saab của Thụy Điển và Daewoo Hàn Quốc), nhưng điều này hầu như không đủ để làm hồi sinh công nghệ ưu việt trước đây của công ty. Nói cách khác, bốn thập kỷ qua, GM đã thử mọi cách để ngăn chặn đà suy giảm trừ việc sản xuất xe tốt hơn bởi vì bản thân việc cố gắng sản xuất những chiếc ô tô tốt hơn cũng mang quá nhiều rắc rối.

Rõ ràng, tất cả những quyết định này có thể là những quyết định tốt nhất theo quan điểm của GM vào thời điểm đưa ra quyết định - rốt cuộc, những quyết định này cho phép công ty tồn tại thêm vài thập kỷ nữa bằng ít nỗ lực nhất - nhưng chúng lại không tốt cho phần còn lại của Hoa Kỳ. Hóa đơn khổng lồ mà người nộp thuế Mỹ đã chi ra thông qua gói giải cứu là bằng chứng tốt nhất cho điều đó, nhưng với số tiền đó, phần còn lại của Hoa Kỳ có thể làm tốt hơn, nếu GM bị buộc phải đầu tư vào các công nghệ và máy móc cần thiết để sản xuất những chiếc ô tô tốt hơn, thay vì vận động hành lang để bảo hộ, thâu tóm các đối thủ cạnh tranh nhỏ hơn, và biến mình thành một công ty tài chính.

Quan trọng hơn, tất cả những hành động đã giúp GM thoát ra khỏi khó khăn với ít nỗ lực nhất rốt cuộc lại không tốt cho chính GM - trừ khi bạn đánh đồng GM với các nhà quản lý và một nhóm cổ đông liên tục thay đổi của nó. Các nhà quản lý đã được lĩnh tiền lương cao một cách vô lý bằng cách đưa ra mức lợi nhuận cao hơn do không đầu tư cho tăng trưởng năng suất đồng thời chèn ép các bên liên quan khác yếu hơn - các công nhân của họ, các hãng cung cấp và các nhân viên của các hãng cung cấp đó. Họ đã mua sự phục tùng của các cổ đông bằng cách chia cho cổ đông cổ tức và quyền mua lại cổ phiếu cao đến mức tương lai của công ty bị hủy hoại. Các cổ đông đã không quan tâm, và thực tế nhiều người trong số họ còn khuyến khích thực hiện những hành động như vậy, bởi vì hầu hết trong số họ là các cổ đông ngắn hạn, những người không thực sự quan tâm đến tương lai lâu dài của công ty bởi họ có thể rút khỏi công ty bất cứ lúc nào (xem Vấn đề 2).

Câu chuyện của GM cho chúng ta một số bài học bổ ích về các xung đột tiềm năng giữa lợi ích doanh nghiệp và lợi ích quốc gia - những gì tốt cho một công ty, cho dù nó có thể quan trọng đến mức nào, có thể không tốt cho đất nước. Hơn nữa, nó còn làm nổi lên những xung đột giữa các bên có quyền lợi liên quan khác nhau của công ty - những gì tốt cho một số bên liên quan của một công ty, chẳng hạn như các nhà quản lý và các cổ đông ngắn hạn, có thể không tốt cho những người khác, như người lao động và nhà cung cấp. Cuối cùng, nó cũng cho chúng ta biết rằng những gì tốt cho một công ty trong ngắn hạn có thể không tốt cho chính nó trong dài hạn - những gì tốt cho GM ngày hôm nay có thể không tốt cho GM trong tương lai.

Giờ đây, một số độc giả, ngay cả những người đã bị thuyết phục bởi lập luận này, vẫn có thể tự hỏi có phải Mỹ chỉ là một ngoại lệ chứng minh cho quy luật này không. Quy định quá lỏng lẻo có thể là một vấn đề đối với Mỹ, nhưng ở hầu hết các nước khác, vấn đề không phải là việc quy định quá nặng nề

sao?

299 giấy phép

Đầu những năm 1990, một tạp chí kinh doanh tiếng Anh tại Hồng Kông, *Tạp chí Kinh tế Viễn Đông (Far Eastern Economic Review),* đăng một vấn đề đặc biệt về Hàn Quốc. Trong một bài báo, tạp chí này bày tỏ sự băn khoăn trước một thực tế rằng mặc dù cần đến 299 giấy phép từ 199 cơ quan để mở một nhà máy trong nước, Hàn Quốc vẫn tăng trưởng trên 6% tính theo bình quân đầu người trong ba thập kỷ trước đó. Làm thế nào mà điều này có thể xảy ra? Làm thế nào mà một quốc gia với chế độ quy định áp bức như vậy lại có thể phát triển nhanh như thế?

Trước khi làm rõ những câu hỏi này, tôi phải chỉ ra rằng không chỉ Hàn Quốc trước những năm 1990 mới có những quy định phiền hà cùng tồn tại với một nền kinh tế sôi động. Tình trạng tương tự cũng diễn ra ở Nhật Bản và Đài Loan trong suốt giai đoạn phát triển "thần kỳ" của họ từ thập niên 1950 đến thập niên 1980. Nền kinh tế Trung Quốc cũng bị quy định nặng nề tương tự như vậy trong ba thập kỷ tăng trưởng nhanh chóng gần đây. Ngược lại, trong ba thập kỷ qua, nhiều nước đang phát triển ở Mỹ Latinh và tiểu vùng Sahara Châu Phi đã nới lỏng những quy định kinh tế với hy vọng rằng điều đó sẽ kích thích hoạt động kinh doanh và thúc đẩy tăng trưởng. Tuy nhiên, thật đáng lo ngại, từ những năm 1980, các nước này đã phát triển chậm hơn nhiều so với thập niên 1960 và thập niên 70, khi người ta cho rằng họ bị kìm hãm do có quá nhiều các quy định (xem Vấn đề 7 và 11).

Lời giải thích đầu tiên cho câu hỏi trên là, mặc dù nó có thể rất lạ đối với hầu hết mọi người không có kinh nghiệm kinh doanh, doanh nhân sẽ nhận được 299 giấy phép (với một số giấy phép có được một cách bất hợp pháp nhờ hối lộ, nếu họ có thể xoay xở được), nếu có đủ tiền để theo đến hết quy trình này. Vì vậy, ở một quốc gia đang phát triển nhanh và luôn sẵn có những cơ hội kinh doanh tốt, ngay cả những rắc rối của việc mua 299 giấy phép cũng sẽ không ngăn được các doanh nhân mở ra một loại hình kinh doanh mới. Ngược lại, nếu có quá ít tiền để có thể theo được hết quá trình xin giấy phép thì có lẽ ngay cả hai mươi chín giấy phép cũng là quá phiền hà.

Quan trọng hơn, lý do mà một số quốc gia quy định quá phức tạp rườm rà đối với việc kinh doanh lại đạt được hiệu quả kinh tế rất tốt là nhiều quy định thực sự tốt cho kinh doanh. Đôi khi các quy định giúp doanh nghiệp bằng cách hạn chế khả năng các công ty tham gia vào các hoạt động mang lại cho họ lợi nhuận lớn hơn trong ngắn hạn, nhưng cuối cùng lại phá hủy nguồn tài nguyên chung mà tất cả các công ty kinh doanh cần. Ví dụ, quy định mật độ nuôi cá có thể làm giảm lợi nhuận của cá nhân các trang trại nuôi cá nhưng lại giúp cho toàn bộ ngành nuôi cá nói chung bằng cách bảo vệ chất lượng nước mà tất cả các trang trại cá sử dụng. Một ví dụ khác, cá nhân các công ty có thể được lợi khi sử dụng trẻ em để giảm bớt quỹ tiền lương của mình. Tuy nhiên, việc sử dụng rộng rãi lao động trẻ em sẽ làm giảm chất lượng của lực lượng lao động trong dài hạn do làm thui chột sự phát triển thể chất và tinh thần của trẻ em. Trong trường hợp đó, quy định về lao động trẻ em có thể thực sự có lợi cho toàn bộ khu vực doanh nghiệp trong dài hạn. Ví dụ khác, cá nhân các ngân hàng có thể được hưởng lợi từ việc cho vay ồ ạt hơn. Nhưng khi tất cả các ngân hàng cùng làm như vậy, có thể tất cả họ cuối cùng sẽ phải chịu hậu quả tiêu cực, vì hành vi cho vay như vậy có thể làm tăng khả năng sụp đổ hệ thống, như chúng ta đã thấy trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008. Hạn chế những hoạt động mà các ngân hàng có thể làm, khi đó, thực sự có thể giúp họ trong dài hạn, cho dù việc này không đem lại lợi ích cho họ trong ngắn hạn (xem Vấn đề 22).

Quy định không chỉ có thể giúp các công ty bằng cách ngăn họ phá hoại cơ sở bền vững lâu dài của mình. Đôi khi, các quy định còn có thể giúp các doanh nghiệp bằng cách buộc các công ty làm những điều có thể không mang lại lợi ích cho cá nhân họ, nhưng nâng cao năng suất tập thể của họ trong dài hạn. Ví dụ, các công ty thường không đầu tư thỏa đáng vào việc đào tạo công nhân do họ lo lắng rằng công nhân của họ sẽ bị các công ty khác tuyển dụng lại mà không cần mất công đào tạo. Trong tình huống đó, việc chính phủ áp đặt một yêu cầu đào tạo công nhân cho tất cả các công ty thực sự có thể nâng cao chất lượng của lực lượng lao động, do đó cuối cùng đem lại lợi ích cho tất cả các công ty. Một ví dụ khác, ở một quốc gia đang phát triển có nhu cầu nhập khẩu công nghệ từ nước ngoài, chính phủ có thể giúp doanh nghiệp đạt được năng suất cao hơn trong dài hạn bằng cách cấm nhập khẩu công nghệ quá lỗi thời của nước ngoài, những công nghệ mà có thể mang lại cho các nhà nhập khẩu lợi nhuận cao hơn trong ngắn hạn nhưng sẽ cột chặt họ vào những công nghệ lạc hậu.

Các-Mác đã mô tả những hạn định của chính phủ đối với tự do kinh doanh vì lợi ích tập thể của giai cấp tư bản là “Ủy ban điều hành của giai cấp tư sản”. Tuy nhiên, bạn không cần phải là một người theo chủ nghĩa Mác mới có thể nhận thấy rằng các quy định hạn chế tự do của cá nhân các công ty có thể thúc đẩy lợi ích tập thể của toàn bộ khu vực doanh nghiệp, chưa nói đến toàn dân tộc. Nói cách khác, có nhiều quy định ủng hộ hơn là chống lại doanh nghiệp. Nhiều quy định giúp bảo tồn các nguồn tài nguyên chung mà tất cả các các công ty cùng chia sẻ, trong khi những quy định khác hỗ trợ việc kinh doanh bằng cách cho phép các công ty làm những việc nhằm nâng cao năng suất tập thể của họ trong dài hạn. Chỉ khi chúng ta nhận ra điều này, chúng ta mới có thể thấy rằng điều quan trọng không phải là số lượng các quy định mà là các mục tiêu và nội dung của những quy định đó.

Vấn đề thứ 19: Mặc dù khối Đông Âu đã tan rã, chúng ta vẫn đang sống trong nền kinh tế kế hoạch

Những điều họ nói với bạn

Những hạn chế của nền kinh tế kế hoạch đã được chứng minh bởi sự tan rã gây chấn động lớn của khối Đông Âu. Trong nền kinh tế phức tạp hiện đại, kế hoạch hóa là điều không thể và cũng không được mong muốn. Chỉ có những quyết định phi tập trung thông qua cơ chế thị trường, dựa vào các cá nhân và các công ty luôn luôn tìm kiếm những cơ hội tạo ra lợi nhuận, mới có khả năng duy trì một nền kinh tế hiện đại phức tạp. Chúng ta nên tránh xa ảo tưởng rằng chúng ta có thể kế hoạch hóa cho mọi thứ trong thế giới phức tạp và luôn thay đổi này. Càng ít kế hoạch hóa càng tốt.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Nền kinh tế tư bản phần lớn là được kế hoạch hóa. Chính phủ các nền kinh tế tư bản cũng thực hiện kế hoạch hóa, dựa trên cơ sở hạn chế hơn so với kế hoạch hóa tập trung của khối Xô Viết. Tất cả các nước này đều đầu tư rất nhiều vào Nghiên cứu và Phát triển (R & D) cũng như vào cơ sở hạ tầng. Hầu hết các nước này đều kế hoạch hóa phần lớn nền kinh tế thông qua việc hoạch định các hoạt động của doanh nghiệp nhà nước. Nhiều chính phủ tư bản có kế hoạch định hình khu vực công nghiệp tư nhân trong tương lai thông qua chính sách công nghiệp cho từng khu vực hoặc thậm chí là định hình mô hình kinh tế quốc dân trong tương lai thông qua việc lập kế hoạch hóa chỉ dẫn. Quan trọng hơn, nền kinh tế tư bản hiện đại được hình thành từ các tập đoàn phân cấp lớn với những kế hoạch hoạt động rất chi tiết, thậm chí xuyên quốc gia. Vì vậy, câu hỏi không phải là bạn có lập kế hoạch hay không mà là phải lập kế hoạch cho đúng đối tượng ở mức độ phù hợp.

Upper Volta với tên lửa

Trong những năm 1970, nhiều nhà ngoại giao phương Tây gọi Liên bang Xô Viết là "Upper Volta với tên lửa" (Upper Volta with rockets). Thật là một sự xúc phạm - đối với với Upper Volta (được đổi tên thành Burkina Faso vào năm 1984), đất nước hằn sâu trong tâm trí mọi người là một đất nước rất nghèo, khi mà nó thậm chí không được xếp hạng gần cuối trong bảng xếp hạng các nước nghèo trên thế giới. Tuy nhiên, biệt danh này đã tóm tắt ngắn gọn những gì đã xảy ra với các nền kinh tế Liên Xô.

Đây là một quốc gia có thể đưa con người vào không gian nhưng lại để mọi người xếp hàng chờ mua những thực phẩm thiết yếu như bánh mì và đường. Đất nước này không gặp rắc rối gì khi phóng ra tên lửa đạn đạo và tàu ngầm hạt nhân liên lục địa, nhưng lại không thể sản xuất được một chiếc TV tốt. Theo báo cáo, trong những năm 1980 nguyên nhân lớn thứ hai của các vụ hỏa hoạn ở Mát-xit-cơ-va - bạn có thể tin hoặc không - là do nổ TV. Các nhà khoa học hàng đầu của Nga cũng sáng tạo như các nhà khoa học ở các nước tư bản chủ nghĩa, nhưng phần còn lại của đất nước này dường như không thể hành động theo cùng một tiêu chuẩn. Điều gì đã diễn ra?

Theo đuổi lý tưởng cộng sản về một xã hội không giai cấp dựa trên sở hữu tập thể đối với các phương tiện sản xuất (ví dụ, máy móc, nhà xưởng, đường giao thông), Liên Xô và các đồng minh hướng tới tạo ra việc làm đầy đủ và mức độ bình đẳng cao. Vì không ai được phép sở hữu bất kỳ phương tiện sản xuất nào nên hầu như tất cả các doanh nghiệp được điều hành bởi các nhà quản lý chuyên môn (với các trường hợp ngoại lệ không đáng kể như các nhà hàng nhỏ và tiệm cắt tóc), ngăn cản sự xuất hiện của các doanh nhân có tầm nhìn xa trông rộng, như Henry Ford hay Bill Gates. Mặc dù có những cam kết pháp lý cho sự bình đẳng cao, vẫn có một giới hạn rõ ràng về mức lương mà một nhà quản lý doanh nghiệp, cho dù có thành công đến đâu đi chăng nữa, có thể nhận được. Điều này có nghĩa rằng chỉ có một chế độ đãi ngộ có giới hạn cho nhà quản lý doanh nghiệp trong việc đưa các công nghệ tiên tiến mà hệ thống này chắc chắn có thể sản xuất vào các sản phẩm mà người tiêu dùng thực sự muốn. Chính sách việc làm đầy đủ bằng mọi giá dễ đồng nghĩa với việc các nhà quản lý có thể không sử dụng

biện pháp răn đe tối ưu - đó là sa thải - để kỷ luật công nhân. Điều này góp phần dẫn đến tình trạng làm việc thiếu trách nhiệm và thường xuyên vắng mặt; trong khi cố gắng cải cách nền kinh tế Liên Xô, Gorbachev thường xuyên nói về vấn đề kỷ luật lao động.

Tất nhiên, tất cả những điều này không có nghĩa là mọi người ở các nước Đông Âu không được khuyến khích làm việc chăm chỉ hoặc điều hành tốt một doanh nghiệp. Ngay cả trong các nền kinh tế tư bản, chúng ta cũng không làm mọi việc chỉ vì tiền (xem Vấn đề 5), nhưng các nước đó đã dựa vào những mặt ít ích kỷ hơn trong bản chất con người, với sự thành công nhất định nào đó. Đặc biệt trong thời kỳ đầu của chủ nghĩa cộng sản, đã xuất hiện rất nhiều lý tưởng về việc xây dựng một xã hội mới. Ở Liên Xô, cũng có một sự trỗi dậy mạnh mẽ của lòng yêu nước trong và ngay sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Ở tất cả các nước cộng sản đã xuất hiện nhiều nhà quản lý và người lao động tận tâm đã làm những việc tốt vượt ra khỏi chuyên môn và lòng tự trọng của họ. Hơn nữa, trước những năm 1960, chủ nghĩa quân bình lý tưởng của chủ nghĩa cộng sản thời kỳ đầu đã mở đường cho chủ nghĩa hiện thực và việc trả lương theo hiệu suất làm việc đã trở thành tiêu chuẩn, giảm bớt (mặc dù không có nghĩa là loại bỏ hoàn toàn) các vấn đề về chế độ đãi ngộ.

Mặc dù vậy, hệ thống này vẫn không hoạt động tốt do hệ thống kế hoạch tập trung quan liêu, duy ý chí không hiệu quả. Hệ thống kế hoạch đó được cho là một thay thế hiệu quả hơn cho hệ thống thị trường.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi kế hoạch hóa tập trung quan liêu bị xóa bỏ khi khối Đông Âu bị sụp đổ. Ngay cả các nước như Trung Quốc và Việt Nam, cũng đã dần dần từ bỏ kế hoạch hóa tập trung quan liêu và hướng tới một nền kinh tế thị trường có định hướng và nhà nước vẫn giữ quyền kiểm soát nền kinh tế ở mức độ cao. Kế hoạch hóa đã trở thành quá khứ. Hay là nó vẫn còn tồn tại?

Kế hoạch hóa và kế hoạch hóa

Khối Đông Âu biến mất không có nghĩa là kế hoạch hóa không còn tồn tại. Chính phủ trong các nền kinh tế tư bản cũng thực hiện kế hoạch hóa, mặc dù không hoàn toàn theo cách mà các cơ quan kế hoạch tập trung ở các nước Đông Âu đã làm.

Ngay cả trong một nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, cũng có những tình huống - ví dụ như một cuộc chiến tranh - mà ở đó kế hoạch hóa tập trung hiệu quả hơn. Ví dụ, trong Chiến tranh Thế giới Thứ hai, các nền kinh tế của các nước tư bản tham chiến chính, Mỹ, Anh và Đức, đều được kế hoạch hóa tập trung trong tất cả mọi thứ trừ tên gọi.

Tuy nhiên, quan trọng hơn, nhiều nước tư bản đã sử dụng thành công cái được gọi là “kế hoạch hóa chỉ dẫn”. Đây là hình thức kế hoạch hóa khuyến khích chính phủ ở một nước tư bản chủ nghĩa thiết lập một số mục tiêu lớn liên quan đến các nhân tố kinh tế trọng điểm (ví dụ, đầu tư vào các ngành công nghiệp chiến lược, phát triển cơ sở hạ tầng, xuất khẩu) và hợp tác với, chứ không chống lại, khu vực tư nhân để đạt được những mục tiêu đó. Không giống như dưới cơ chế kế hoạch hóa tập trung, các mục tiêu này không có sự ràng buộc về mặt pháp lý; do đó được thể hiện bằng tính từ “chỉ dẫn” (indicative). Tuy nhiên, chính phủ sẽ làm hết sức mình để đạt được những mục tiêu đó bằng cách huy động các chính sách “cà rốt” (các chính sách khuyến khích) khác nhau (ví dụ như trợ cấp, cấp quyền độc quyền) và các chính sách “cây gậy” (ví dụ như các quy định, gây áp lực thông qua các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước) cũng luôn sẵn sàng cho họ tùy ý sử dụng.

Pháp đã có một thành công lớn trong việc thúc đẩy đầu tư và đổi mới công nghệ thông qua kế hoạch hóa chỉ dẫn vào thập niên 1950 và thập niên 1960, qua đó bắt kịp nền kinh tế Anh và trở thành cường quốc công nghiệp thứ hai của Châu Âu. Các nước Châu Âu khác, như Phần Lan, Na Uy và Áo, cũng đã vận dụng thành công kế hoạch hóa chỉ dẫn để phát triển nền kinh tế của mình trong giai đoạn giữa thập niên 1950 và thập niên 1970. Các nền kinh tế thần kỳ Đông Á gồm Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đã sử dụng kế hoạch hóa chỉ dẫn trong giai đoạn giữa thập niên 1950 và thập niên 1980. Điều này không có nghĩa rằng tất cả những trường hợp vận dụng kế hoạch hóa chỉ dẫn đều thành công; ví dụ, ở Ấn Độ, việc vận dụng này đã không thành công. Tuy nhiên, các ví dụ ở Châu Âu và Đông Á cho thấy việc kế hoạch hóa theo những hình thức nhất định không phải là không phù hợp với chủ nghĩa tư bản và thậm chí còn có thể thúc đẩy sự phát triển của chủ nghĩa tư bản.

Hơn nữa, ngay cả khi họ không kế hoạch hóa một cách rõ ràng cho toàn bộ nền kinh tế, thậm chí là kế

hoạch hóa chỉ dẫn, thì các cách chính phủ ở hầu hết các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa cũng thiết lập và thực hiện kế hoạch hóa đối với các hoạt động chủ chốt, các hoạt động mà có thể có ý nghĩa quan trọng đối với toàn bộ nền kinh tế (xem Vấn đề 12).

Hầu hết các chính phủ tư bản chủ nghĩa đều lập kế hoạch và định hình cho tương lai của một số ngành công nghiệp chủ chốt thông qua cái gọi là "chính sách công nghiệp theo từng ngành". Tất cả các nước Châu Âu và Đông Á có vận dụng kế hoạch hóa chỉ dẫn đều vận dụng chính sách công nghiệp theo ngành. Ngay cả các nước không vận dụng kế hoạch hóa chỉ dẫn như Thụy Điển và Đức cũng đã vận dụng chính sách công nghiệp theo ngành. Ở hầu hết các nước tư bản chủ nghĩa, chính phủ sở hữu, và thường cũng điều hành, một phần lớn nền kinh tế quốc dân thông qua các doanh nghiệp nhà nước (SOEs). Các doanh nghiệp nhà nước thường hoạt động trong các khu vực cơ sở hạ tầng then chốt (ví dụ, đường sắt, đường bộ, cảng, sân bay) hoặc các dịch vụ thiết yếu (ví dụ như nước, điện, dịch vụ bưu chính), nhưng cũng tồn tại trong các ngành sản xuất công nghiệp hoặc tài chính (nhiều câu chuyện về các doanh nghiệp nhà nước hơn có thể được tìm thấy ở chương "*Con người bóc lột con người" (Man exploits man)* trong cuốn sách *Bad Samaritans*của tôi). Tỷ lệ sản lượng của doanh nghiệp nhà nước trong tổng sản lượng quốc dân có thể cao bằng 20% trong trường hợp của Singapore, hoặc ở mức thấp khoảng 1% trong trường hợp của Mỹ, nhưng tỷ lệ trung bình trên thế giới là khoảng10%. Vì chính phủ lập kế hoạch cho các hoạt động của doanh nghiệp nhà nước, điều này có nghĩa là một phần đáng kể của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa thường được lập kế hoạch trực tiếp. Khi chúng ta xem xét thực tế rằng các doanh nghiệp nhà nước thường hoạt động trong các lĩnh vực có tác động không cân xứng với phần còn lại của nền kinh tế, ảnh hưởng gián tiếp của việc lập kế hoạch thông qua các doanh nghiệp nhà nước thậm chí còn lớn hơn những gì được thể hiện thông qua tỷ lệ sản lượng của các doanh nghiệp nhà nước trong tổng sản lượng quốc dân.

Hơn nữa, ở tất cả các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa, chính phủ đều lập kế hoạch cho tương lai công nghệ quốc gia bằng cách tài trợ cho nghiên cứu và phát triển với một tỷ lệ rất cao (20- 50%). Thật thú vị, Mỹ là một trong những nền kinh tế tư bản chủ nghĩa kế hoạch hóa nhất xét về mặt này. Trong thời kỳ giữa những năm 1950 và những năm 1980, tỷ lệ kinh phí của chính phủ cho toàn bộ hoạt động Nghiên cứu và Phát triển (R & D) ở Mỹ, đất nước được cho là có một nền kinh tế thị trường tự do, chiếm từ 47% đến 65%, tùy thuộc vào từng năm, so với khoảng 20% ở Nhật Bản và Hàn Quốc và dưới 40% ở một số nước Châu Âu (như Bỉ, Phần Lan, Đức, Thụy Điển).[62] Tỷ lệ này đã giảm từ những năm 1990, khi kinh phí dành cho Nghiên cứu và Phát triển của quân đội đã giảm cùng với sự kết thúc của Chiến tranh Lạnh. Tuy nhiên, mặc dù vậy, tỷ lệ kinh phí của chính phủ dành cho hoạt động Nghiên cứu và Phát triển ở Mỹ vẫn cao hơn so với ở các nền kinh tế tư bản khác. Đáng chú ý là hầu hết các ngành công nghiệp mà Mỹ có vị trí dẫn đầu về công nghệ quốc tế đều là những ngành công nghiệp đã nhận được nguồn kinh phí lớn từ chính phủ cho hoạt động Nghiên cứu và Phát triển (R & D) thông qua các chương trình quân sự (ví dụ như máy tính, chất bán dẫn, máy bay) và y tế (ví dụ như dược phẩm, công nghệ sinh học). Tất nhiên, từ những năm 1980 mức độ kế hoạch hóa của chính phủ ở hầu hết các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa đã giảm, nhất là vì sự gia tăng của hệ tư tưởng ủng hộ thị trường trong thời gian này. Kế hoạch hóa chỉ dẫn đã bị xóa bỏ ở hầu hết các quốc gia, bao gồm cả những nơi mà nó đã từng thành công. Ở nhiều nước, mặc dù không phải tất cả, tư nhân nhân hóa đã dẫn đến sự giảm sút tỷ trọng của các doanh nghiệp nhà nước trong tổng sản lượng và đầu tư quốc gia. Tỷ lệ kinh phí của chính phủ trong tổng kinh phí dành cho hoạt động Nghiên cứu và Phát triển (R & D) cũng đã giảm, mặc dù không giảm quá nhiều, ở hầu như tất cả các nước tư bản chủ nghĩa.

Tuy nhiên, tôi cho rằng mặc dù có sự suy giảm tương đối trong việc kế hoạch hóa của chính phủ trong thời gian gần đây nhưng việc kế hoạch hóa vẫn còn tồn tại sâu rộng, và ngày càng tăng trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Tại sao tôi nói như vậy?

Kế hoạch hóa hay không kế hoạch hóa - đó không phải là vấn đề

Giả sử rằng một Giám đốc Điều hành mới đến công ty và nói: "Tôi là một người rất tin tưởng vào các lực lượng thị trường. Trong thế giới đang thay đổi nhanh chóng này, chúng ta không nên có một chiến lược cố định và nên duy trì tính linh hoạt tối đa có thể. Vì vậy, từ bây giờ, tất cả mọi người trong công ty sẽ được dẫn dắt bởi giá cả thị trường luôn thay đổi chứ không phải là một kế hoạch cứng nhắc." Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra? Liệu các nhân viên của ông có hoan nghênh một nhà lãnh đạo với một tầm nhìn

xa phù hợp với thế kỷ XXI không? Các cổ đông có hoan nghênh phương pháp thân thiện với thị trường của ông và tăng lương cho ông không?

Ông sẽ không thể trụ vững trong một tuần. Mọi người sẽ nói ông ta không có năng lực lãnh đạo. Ông sẽ bị buộc tội thiếu "khả năng nhìn xa trông rộng" (như Ngài George Bush đã từng nói). Người ta chỉ ra rằng những người nắm quyền quyết định hàng đầu nên sẵn sàng định hướng cho tương lai của công ty, chứ không phải phó mặc nó cho thị trường. Họ sẽ nói rằng việc tuân theo những tín hiệu thị trường một cách mù quáng không phải là cách bạn điều hành một doanh nghiệp. Mọi người mong chờ một CEO mới với một phát biểu như: "Đây là vị trí của công ty chúng ta hiện nay. Kia là vị trí mà tôi muốn đưa công ty lên trong mười năm tới. Để đạt được điều đó, chúng ta sẽ phát triển các ngành công nghiệp mới A, B và C, trong khi cắt giảm ngành công nghiệp D và E. Chúng ta sẽ bán chi nhánh trong ngành công nghiệp D. Chúng ta sẽ đóng cửa các chi nhánh trong nước trong ngành công nghiệp E, nhưng một số hoạt động sản xuất có thể được chuyển sang Trung Quốc. Để phát triển chi nhánh trong ngành công nghiệp A, chúng ta sẽ trợ cấp chéo bằng lợi nhuận từ các hoạt động kinh doanh hiện tại. Để thiết lập sự hiện diện trong ngành công nghiệp B, chúng ta phải tham gia vào liên minh chiến lược với Tập đoàn Kaisha Nhật Bản, công ty mà chúng ta có thể đẩy mạnh việc cung cấp một số nguyên liệu đầu vào mà chúng ta sản xuất được với mức giá thấp hơn giá thị trường. Để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình trong ngành công nghiệp C, chúng ta sẽ cần phải tăng đầu tư cho Nghiên cứu và Phát triển (R & D) trong năm năm tiếp theo. Tất cả điều này có thể đồng nghĩa với việc toàn công ty sẽ bị thua lỗ trong một tương lai có thể dự đoán trước được. Nếu trường hợp này xảy ra, hãy để nó xảy ra. Bởi vì đó là cái giá chúng ta phải trả để có một tương lai tươi sáng hơn." Nói cách khác, Giám đốc điều hành được kỳ vọng sẽ là một "người đàn ông (hay một phụ nữ) có *kế hoạch*".

Các doanh nghiệp lập kế hoạch cho các hoạt động của mình - thường là cặn kẽ đến từng chi tiết. Thật vậy, các doanh nghiệp chính là nơi mà dựa vào đó Mác đã có ý tưởng kế hoạch hóa tập trung toàn bộ nền kinh tế. Trên thực tế, vào thời điểm ông bàn về kế hoạch hóa, không có một chính phủ nào thực hiện kế hoạch hóa. Tại thời điểm đó, chỉ có các công ty mới lập kế hoạch. Mác đã dự đoán rằng phương pháp kế hoạch hóa "hợp lý" của các công ty tư bản chủ nghĩa cuối cùng sẽ tỏ ra ưu việt hơn so với tình trạng vô chính phủ rất lãng phí của thị trường và do đó cuối cùng sẽ được mở rộng ra toàn bộ nền kinh tế. Để nhấn mạnh, ông đã chỉ trích việc lập kế hoạch trong công ty là sự chuyên quyền của các nhà tư bản, nhưng ông tin rằng, một khi sở hữu tư nhân bị bãi bỏ và các nhà tư bản bị loại bỏ thì các yếu tố "hợp lý" của sự chuyên quyền như vậy có thể bị cô lập và được khai thác vì lợi ích của xã hội.

Với sự phát triển của chủ nghĩa tư bản, ngày càng nhiều khu vực kinh tế bị thống trị bởi các tập đoàn lớn. Điều này có nghĩa là trên thực tế khu vực kinh tế tư bản chủ nghĩa được kế hoạch hóa đã phát triển. Sau đây tôi sẽ cung cấp cho các bạn một ví dụ cụ thể. Ngày nay, tùy thuộc vào cách ước tính, khoảng 1/3 đến 1/2 số giao dịch thương mại quốc tế có bao gồm hoạt động chuyển giao giữa các đơn vị khác nhau trong các tập đoàn xuyên quốc gia.

Herbert Simon, người đoạt giải Nobel kinh tế năm 1978, người tiên phong nghiên cứu về các tổ chức kinh doanh (xem vấn 16), đã nêu vấn đề này một cách ngắn gọn vào năm 1991 trong bài "Tổ chức và Thị trường", một trong các bài báo gần đây nhất mà ông đã viết. Simon đặt ra câu hỏi rằng nếu một người sao Hỏa, không có định kiến, đến Trái đất và quan sát nền kinh tế của chúng ta, liệu anh ta có kết luận rằng người Trái đất đang sống trong một *nền kinh tế thị trường* không? Không, Simon cho biết, anh ta gần như chắc chắn sẽ kết luận rằng người Trái đất đang sống trong *một nền kinh tế có tổ chức*theo nghĩa rằng phần lớn các hoạt động kinh tế của trái đất được phối hợp trong phạm vi của các công ty (tổ chức), chứ không phải thông qua các giao dịch thị trường giữa các công ty. Simon lập luận rằng nếu các công ty được thể hiện bằng màu xanh và các thị trường được thể hiện bằng màu đỏ, người sao Hỏa sẽ thấy "các khu vực màu xanh lớn được nối với nhau bằng đường màu đỏ", chứ không phải là một mạng lưới các đường màu đỏ nối những điểm màu xanh.[63] Và chúng ta nghĩ kế hoạch hóa không còn tồn tại nữa.

Simon đã không nói về việc kế hoạch hóa của chính phủ, nhưng nếu chúng ta thêm cả việc kế hoạch hóa của chính phủ vào thì các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hiện đại thậm chí còn được kế hoạch hóa nhiều hơn so với ví dụ về người sao Hỏa của ông ấy đã thể hiện. Giữa kế hoạch hóa diễn ra trong nội bộ các tập đoàn và các loại kế hoạch hóa khác nhau của chính phủ, các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hiện đại được kế hoạch hóa ở một mức độ rất cao. Một điểm thú vị bắt nguồn từ những quan sát này là

mức độ kế hoạch hóa ở các nước giàu cao hơn so với các nước nghèo, do sự tồn tại rộng khắp hơn của các công ty lớn và sự hiện diện thường xuyên hơn của chính phủ (mặc dù thường ít được nhận thấy hơn, nhờ phương pháp tinh tế hơn). Khi đó, câu hỏi đặt ra không phải là có kế hoạch hóa hay không mà là mức độ và hình thức phù hợp của kế hoạch hóa đối với các hoạt động khác nhau là gì. Thành kiếnđối với kế hoạch hóa, trong khi có thể hiểu được dựa vào những thất bại của kế hoạch hóa tập trung của chủ nghĩa cộng sản, làm cho chúng ta hiểu nhầm về bản chất thực sự của nền kinh tế hiện đại, trong đó chính sách của chính phủ, kế hoạch hóa của doanh nghiệp và các mối quan hệ thị trường tất cả đều quan trọng và tương tác một cách phức tạp. Nếu không có thị trường chúng ta cũng sẽ nhận được một kết cục là sự thiếu hiệu quả giống như của hệ thống Xô-viết. Tuy nhiên, việc nghĩ rằng chúng ta có thể sống được chỉ bằng thị trường cũng giống như việc tin rằng chúng ta có thể sống bằng cách chỉ ăn muối, vì muối là rất quan trọng cho sự sống còn của chúng ta.

Vấn đề thứ 20: Bình đẳng cơ hội có thể không công bằng

Những điều họ nói với bạn

Nhiều người cảm thấy khó chịu bởi sự bất bình đẳng. Tuy nhiên, có sự bình đẳng và luôn luôn tồn tại sự bình đẳng. Khi bạn khen thưởng cho mọi người giống nhau bất kể nỗ lực và thành tích của họ, những người tài năng và chăm chỉ hơn sẽ mất đi động lực khuyến khích họ làm việc. Đây là sự bình đẳng về kết quả. Đó là một ý tưởng tồi. Bình đẳng mà chúng ta tìm kiếm nên là sự bình đẳng cơ hội. Ví dụ, sẽ không chỉ không công bằng mà còn không hiệu quả khi một sinh viên da đen ở khu vực có sự phân biệt chủng tộc của Nam Phi không thể đi học ở các trường đại học "da trắng" tốt hơn, ngay cả khi anh ta là một sinh viên giỏi hơn. Mọi người nên được trao các cơ hội bình đẳng. Tuy nhiên, sẽ là bất công và không hiệu quả như nhau khi thực hiện hành động khẳng định và bắt đầu tiếp nhận các sinh viên chất lượng thấp hơn chỉ đơn giản là vì họ là người da đen hoặc xuất thân từ một hoàn cảnh thiếu thốn. Trong khi cố gắng để bình đẳng hóa kết quả, chúng ta không chỉ phân bổ tài năng không hợp lý mà còn gây bất lợi cho những người tài năng nhất và nỗ lực nhiều nhất.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Bình đẳng cơ hội là điểm khởi đầu cho một xã hội công bằng. Nhưng điều đó là không đủ. Tất nhiên, các cá nhân được khen thưởng cho năng suất cao hơn của mình, nhưng câu hỏi đặt ra là liệu họ có thực sự cạnh tranh trong những điều kiện giống như đối thủ cạnh tranh của họ không. Nếu một đứa trẻ không có kết quả học tập tốt ở trường bởi vì nó đang đói và không thể tập trung trong lớp học, thì không thể nói rằng đứa trẻ đó không học tốt bởi vì nó vốn đã có ít khả năng hơn. Cạnh tranh công bằng lành mạnh chỉ có thể đạt được khi trẻ được cung cấp đủ lương thực, thực phẩm - ở nhà thông qua hỗ trợ thu nhập gia đình và ở trường thông qua chương trình bữa ăn học đường miễn phí. Nếu không có sự bình đẳng về kết quả (tức là thu nhập của tất cả các bậc cha mẹ ở trên một ngưỡng tối thiểu nhất định, cho phép con cái của họ không bị đói) thì bình đẳng cơ hội (ví dụ như học miễn phí) không thực sự có ý nghĩa.

Công giáo hơn so với Đức Giáo Hoàng?

Ở Mỹ Latinh, mọi người thường xuyên sử dụng thành ngữ "mas Papista que el Papa" tạm dịch là "Công giáo hơn cả Đức Giáo Hoàng". Điều này đề cập đến xu hướng mà các xã hội tiếp thu nhưng lại áp dụng các học thuyết - tôn giáo, kinh tế và xã hội - một cách cứng nhắc hơn so với các nước là quê hương của các học thuyết đó. Hàn Quốc, dân tộc của tôi, có lẽ là nhà vô địch thế giới xét về mặt "Công giáo hơn cả Đức Giáo Hoàng" (không hoàn toàn theo nghĩa đen - chỉ khoảng 10% trong số họ là người Công giáo). Hàn Quốc không hẳn là một đất nước nhỏ bé. Tổng dân số của cả Bắc và Nam Triều Tiên, gần một thiên niên kỷ cho đến năm 1945 từng là một đất nước thống nhất, hiện nay có khoảng 70 triệu. Nhưng nó tình cờ bị mắc kẹt ở giữa một khu vực nơi mà các lợi ích của các nước hùng mạnh - Trung Quốc, Nhật Bản, Nga và Mỹ - đụng độ. Vì vậy, chúng tôi đã rất giỏi trong việc áp dụng hệ tư tưởng của một trong những nước lớn và trở nên chính thống hơn trong lĩnh vực đó so với chính nước đó. Khi chúng tôi tập trung quan liêu, chúng tôi tập trung quan liêu hơn cả Nga. Khi chúng tôi áp dụng chủ nghĩa tư bản nhà nước theo kiểu Nhật Bản (đối với Nam Triều Tiên) giữa những năm 1960 và những năm 1980, chúng tôi đã tư bản hơn so với Nhật Bản. Bây giờ chúng tôi đã chuyển sang chủ nghĩa tư bản kiểu Mỹ, chúng tôi đi giảng giải cho người Mỹ về những ưu điểm của thương mại tự do và làm họ phải cảm thấy hổ thẹn bằng cách bãi bỏ các quy định thị trường tài chính và lao động cả cánh tả, cánh hữu và trung lập. Vì vậy, đó là điều tự nhiên khi chúng tôi dưới tầm ảnh hưởng của Trung Quốc, vào trước thế kỷ XIX, chúng tôi đã ủng hộ Nho giáo hơn so với Trung Quốc. Nho giáo (Confucianism), đối với những người không quen thuộc với nó, là một hệ thống văn hóa dựa trên những giáo lý của Confucius - tên Latin của một nhà triết học chính trị Trung Quốc, Khổng Tử, người sống trong thế kỷ thứ V trước Công nguyên. Ngày nay, chứng kiến những thành công kinh tế của một số nước Nho giáo, nhiều người nghĩ rằng đó là một nền văn hóa đặc biệt phù hợp với sự phát triển kinh tế, nhưng nó đã từng là một hệ tư tưởng phong kiến điển hình cho đến khi nó được điều chỉnh cho phù

hợp với yêu cầu của chủ nghĩa tư bản hiện đại trong nửa cuối thế kỷ XX.[64]

Giống như hầu hết các hệ tư tưởng phong kiến khác, Nho giáo tán thành một hệ thống phân cấp xã hội cứng nhắc. Hệ thống này hạn chế sự lựa chọn nghề nghiệp của mọi người theo dòng dõi của họ. Điều này ngăn cản những người tài giỏi xuất thân từ tầng lớp thấp hơn thăng tiến lên từ hoàn cảnh xuất thân của mình. Trong Nho giáo, có một sự chia rẽ sâu sắc giữa nông dân (những người được coi là là nền tảng của xã hội) và các tầng lớp lao động khác. Con trai của nông dân có thể tham dự các cuộc thi công chức chính phủ (vô cùng khó khăn) và được ra nhập vào giai cấp thống trị, mặc dù điều này hiếm khi xảy ra trong thực tế, trong khi con trai của các nghệ nhân và các thương gia thậm chí không được phép dự thi, cho dù họ có thông minh tài giỏi đến đâu.

Trung Quốc, quê hương của Nho giáo, có sự can đảm khi thực hiện một phương pháp thực dụng hơn trong việc diễn giải các học thuyết cổ điển và cho phép mọi người từ các tầng lớp thương gia và nghệ nhân tham dự các kỳ thi công chức. Hàn Quốc - mang tư tưởng Nho giáo hơn Khổng Tử - cương quyết gắn chặt với giáo lý này và từ chối tuyển dụng những tài năng đơn giản chỉ vì họ sinh ra "nhầm" cha mẹ. Chỉ sau khi chúng tôi thoát khỏi ách thống trị của thực dân Nhật (1910 - 1945) thì hệ thống địa vị xã hội truyền thống mới được bãi bỏ hoàn toàn và Hàn Quốc đã trở thành một đất nước mà nguồn gốc xuất thân không thể giới hạn thành tích cá nhân (mặc dù các thành kiến đối với các nghệ nhân - các kỹ sư theo thuật ngữ hiện đại - và các thương gia - các nhà quản lý kinh doanh theo thuật ngữ hiện đại - vẫn còn tiếp tục kéo dài thêm một vài thập kỷ cho đến khi sự phát triển kinh tế khiến những ngành nghề này trở nên hấp dẫn).

Rõ ràng phong kiến Hàn Quốc đã không đơn độc trong việc không trao cho người dân những cơ hội bình đẳng. Xã hội phong kiến Châu Âu cũng hoạt động với các hệ thống tương tự, và ở Ấn Độ hệ thống cấp bậc vẫn tồn tại, mặc dù không chính thức. Cũng không phải chỉ vì tuân theo hệ thống cấp bậc mà mọi người không được hưởng sự bình đẳng cơ hội. Trước Chiến tranh Thế giới Thứ hai, hầu hết các xã hội không cho phép phụ nữ được bầu vào các cơ quan hành chính công; thực tế họ đã hoàn toàn bị tước bỏ quyền chính trị của công dân và thậm chí không được phép bỏ phiếu. Cho đến gần đây, nhiều nước từng hạn chế quyền tiếp cận với giáo dục và việc làm của người dân theo nguồn gốc chủng tộc. Vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, Mỹ cấm nhập cư đối với các chủng tộc "không mong muốn", đặc biệt là người Châu Á. Nam Phi, trong chế độ phân biệt chủng tộc, có các trường đại học riêng biệt cho người da trắng và cho các đối tượng còn lại ("người da màu" và người da đen), những người được trợ cấp rất ít.

Vì vậy, mới cách đây không lâu kể từ khi phần lớn thế giới đã nổi dậy trước tình trạng mà mọi người đã bị kìm hãm sự tiến bộ của riêng mình do chủng tộc, giới tính hay đẳng cấp của mình. Bình đẳng về cơ hội là thứ được đánh giá rất cao.

Thị trường giải phóng?

Rất nhiều trong số các quy định chính thức hạn chế bình đẳng cơ hội đã được bãi bỏ trong vài thế hệ gần đây. Điều này phần lớn là nhờ vào những cuộc đấu tranh chính trị của những người bị phân biệt đối xử - như cuộc đấu tranh đòi quyền bỏ phiếu phổ thông (cho nam giới) ở Anh của những người theo phong trào hiến chương vào giữa thế kỷ thứ XIX, phong trào Quyền Công dân của những người da đen ở Mỹ vào những năm 1960, cuộc đấu tranh chống phân biệt chủng tộc ở Nam Phi vào nửa cuối của thế kỷ XX và cuộc đấu tranh của những người có địa vị thấp ở Ấn Độ hiện nay. Nếu không có những phong trào này cùng vô số các chiến dịch của phụ nữ, của các chủng tộc bị áp bức và những người có địa vị thấp hơn thì chúng ta sẽ vẫn sống trong một thế giới mà sự hạn chế nhân quyền theo "sự may rủi về nguồn gốc xuất thân" sẽ được coi là điều tự nhiên. Trong cuộc đấu tranh chống lại sự bất bình đẳng về cơ hội này, thị trường đã giúp ích rất nhiều. Khi chỉ có tính hiệu quả mới đảm bảo sự sống còn, các nhà kinh tế học thị trường tự do chỉ ra rằng không có chỗ cho định kiến chính trị hay chủng tộc xâm nhập vào các giao dịch trên thị trường. Milton Friedman đã nhận xét ngắn gọn trong cuốn "Chủ nghĩa Tư bản và Tự do" (Capitalism and Freedom) của ông: "Không một ai mua bánh mì biết được liệu lúa mì làm nên chiếc bánh mì ấy được sản xuất bởi một người Cộng sản hay một người Cộng hòa một người da đen hay một người da trắng". Vì vậy, Friedman lập luận rằng cuối cùng thị trường sẽ xóa bỏ được, hoặc ít nhất là làm giảm đáng kể, nạn phân biệt chủng tộc bởi vì những ông chủ phân biệt chủng

tộc cương quyết chỉ sử dụng người da trắng sẽ bị đánh bại bởi những ông chủ không có thành kiến, những người thuê những tài năng sẵn có tốt nhất và không phân biệt chủng tộc.

Điểm này được minh họa một cách rất thuyết phục bằng thực tế là ngay cả những chế độ phân biệt chủng tộc nổi tiếng ở Nam Phi cũng đã phải phong cho người Nhật Bản là "người da trắng danh dự". Không có cách nào để những nhà quản lý Nhật Bản đang điều hành các nhà máy của Toyota và Nissan địa phương có thể đi lại và sống ở thị trấn Soweto, nơi những người không phải là người da trắng bị buộc phải sống theo quy định của luật phân biệt chủng tộc. Vì vậy, những người ủng hộ học thuyết cho rằng người da trắng là ưu việt ở Nam Phi đã phải nuốt niềm kiêu hãnh của họ vào trong và vờ như người Nhật là người da trắng, nếu họ muốn sở hữu những chiếc xe hơi Nhật Bản. Đó là sức mạnh của thị trường.

Sức mạnh của thị trường như là một "công bằng" đã lan rộng hơn chúng ta nghĩ. Như vở kịch "*Các cậu bé Lịch sử" (History Boys)* của nhà văn người Anh Alan Bennett, đã thể hiện một cách rất sâu sắc rằng các sinh viên xuất thân từ tầng lớp thấp kém trong xã hội có xu hướng thiếu tự tin về trí tuệ và xã hội và do đó phải chịu thiệt thòi trong việc tiếp cận các trường đại học danh tiếng - và suy rộng ra là những công việc lương cao hơn. Rõ ràng, các trường đại học không ứng phó với các áp lực thị trường nhanh như các công ty phải làm. Tuy nhiên, nếu một số trường đại học tiếp tục phân biệt đối xử với con em các dân tộc thiểu số và tầng lớp lao động, và chỉ tiếp nhận những người có xuất thân "phù hợp", bất chấp năng lực của họ kém hơn thì những người sử dụng lao động tiềm năng sẽ thích các sinh viên tốt nghiệp từ các trường đại học không phân biệt chủng tộc hơn. Các trường đại học phân biệt chủng tộc, nếu định tuyển các sinh viên tốt nhất có thể, không sớm thì muộn cũng sẽ phải từ bỏ thành kiến của mình.

Tất cả những điều trên là nhằm khẳng định rằng một khi bạn đảm bảo bình đẳng cơ hội không phải chịu bất kỳ sự phân biệt đối xử chính thức nào ngoài việc dựa vào sự xuất sắc, thị trường sẽ loại bỏ tất cả các định kiến còn sót lại thông qua cơ chế cạnh tranh. Tuy nhiên, đây chỉ là điểm khởi đầu. Còn nhiều điều phải làm hơn nữa để xây dựng một xã hội thực sự công bằng.

Sự kết thúc của chủ nghĩa phân biệt chủng tộc và xã hội kiểu cappuccino

Trong khi vẫn còn quá nhiều người thành kiến với một số chủng tộc nhất định, với người nghèo, với những người có địa vị thấp hơn và với phụ nữ, ngày nay rất ít người công khai phản đối nguyên tắc bình đẳng cơ hội. Tuy nhiên, về điểm này, các ý kiến có sự phân chia mạnh mẽ. Một số người cho rằng bình đẳng nên dừng lại ở bình đẳng cơ hội. Những người khác, bao gồm bản thân tôi, tin rằng chỉ có bình đẳng cơ hội chính thức thôi là chưa đủ.

Các nhà kinh tế học thị trường tự do cảnh báo rằng nếu chúng ta cố gắng bình đẳng hóa kết quả các hành động của mọi người dân, chứ không chỉ bình đẳng hóa những cơ hội thực hiện những hành động nhất định của họ thì điều đó sẽ tạo ra những sự thoái chí rất lớn trước những công việc khó khăn và sự đổi mới. Liệu bạn có làm việc chăm chỉ không nếu bạn biết rằng cho dù bạn có làm gì thì bạn cũng chỉ được trả công bằng người thường xuyên trốn việc? Nếu bạn chỉ đánh thuế đối với người giàu một cách không tương xứng và sử dụng số tiền thu được chi cho các chương trình phúc lợi, liệu người giàu có mất động lực tạo ra của cải, trong khi người nghèo mất đi động lực làm việc vì họ được đảm bảo mức sống tối thiểu cho dù họ có làm việc chăm chỉ hay không? (Xem Vấn đề 21.) Vì vậy, các nhà kinh tế học thị trường tự do cho rằng tất cả mọi người sẽ trở nên nghèo khổ hơn bởi những nỗ lực nhằm giảm bớt sự bất bình đẳng về kết quả (xem Vấn đề 13).

Việc nỗ lực quá mức để bình đẳng hóa kết quả - ví dụ như, xã hội cộng sản Mao Trạch Đông, nơi mà hầu như không có mối liên hệ nào giữa nỗ lực của một người và phần thưởng mà người ấy nhận được - sẽ có một tác động xấu đến nỗ lực làm việc của mọi người là điều hoàn toàn đúng. Điều này cũng không công bằng. Nhưng tôi tin rằng việc tư nhân hóa kết quả ở một mức độ nhất định là cần thiết nếu chúng ta muốn xây dựng một xã hội thực sự công bằng.

Vấn đề là để được hưởng lợi từ các cơ hội bình đẳng được tạo ra cho mình, mọi người cần phải có khả năng tận dụng những cơ hội đó. Chẳng ích gì nếu những người da đen Nam Phi có cơ hội để nhận

được những công việc lương cao như người da trắng, nếu họ không có đủ kiến thức để đáp ứng được yêu cầu của những công việc đó. Cũng chẳng ích gì khi người da đen có thể vào học tại các trường đại học tốt hơn (trước đây chỉ dành cho người da trắng), nếu ở các cấp học dưới họ vẫn phải học tại các trường ít được đầu tư với đội ngũ giáo viên không đủ năng lực, mà trong đó bản thân một số giáo viên mới chỉ biết đọc và viết.

Đối với hầu hết trẻ em da đen ở Nam Phi, sự bình đẳng về cơ hội vào học ở các trường đại học tốt hơn mà họ mới đạt được không đồng nghĩa với việc họ có thể vào học ở các trường đại học như vậy. Các trường học của họ ở các cấp học dưới vẫn còn nghèo và dưới sự điều hành rất kém. Đội ngũ giáo viên không đủ năng lực của họ không thể ngay lập tức trở nên giỏi giang cùng với sự kết thúc của chủ nghĩa phân biệt chủng tộc. Cha mẹ họ vẫn còn thất nghiệp (thậm chí tỷ lệ thất nghiệp chính thức, cái mà được công bố thấp hơn rất nhiều so với tỷ lệ thất nghiệp thực sự ở một quốc gia đang phát triển, là 26 - 28%, một trong những tỷ lệ cao nhất thế giới). Đối với họ, quyền được vào học tại các trường đại học tốt hơn chỉ là một mơ ước xa vời. Vì lý do này, Nam Phi thời kỳ hậu phân biệt chủng tộc đã biến thành một Nam Phi mà một số người gọi là một "xã hội kiểu cà phê cappuccino": một lớp màu nâu ở phía dưới, một lớp mỏng bọt trắng ở giữa, và một ít ca cao ở trên cùng.

Hiện nay, các nhà kinh tế học thị trường tự do sẽ nói với bạn rằng những người không có giáo dục, sự quyết tâm và năng lực kinh doanh để tận dụng các cơ hội thị trường phải tự trách mình. Tại sao những người làm việc chăm chỉ và đạt được một tấm bằng đại học trước mọi sự chống đối mạnh mẽ lại chỉ được hưởng bằng một người nào đó cùng xuất thân nghèo khổ nhưng đi theo con đường của một tên tội phạm đê tiện?

Lập luận này là chính xác. Chúng ta không thể và không nên giải thích hiệu quả công việc của một ai đó chỉ bằng môi trường mà người đó lớn lên. Các cá nhân phải chịu trách nhiệm cho những gì họ đã làm trong cuộc sống của mình.

Tuy nhiên, mặc dù lập luận này là chính xác nhưng nó chỉ là một phần của câu chuyện. Các cá nhân không thể tách rời với mọi người, mọi vật xung quanh. Môi trường kinh tế - xã hội mà họ đang sống đặt ra những hạn định nghiêm ngặt cho những việc họ được phép làm hoặc thậm chí cho cả những điều họ *muốn* làm. Môi trường của bạn có thể làm cho bạn từ bỏ một số thứ nhất định ngay cả khi không cần cố gắng. Ví dụ, nhiều con em của tầng lớp lao động có năng khiếu học tập ở Anh thậm chí không cố gắng để được học đại học vì các trường đại học "không phải dành cho họ". Thái độ này đang dần thay đổi, nhưng tôi vẫn còn nhớ đã xem một bộ phim tài liệu trên đài BBC vào cuối những năm 1980, trong đó một thợ mỏ già và vợ của ông đã chỉ trích một trong những cậu con trai của mình, người đã học đại học và trở thành một giáo viên, là một "kẻ phản bội giai cấp".

Thật ngớ ngẩn để đổ lỗi cho môi trường kinh tế - xã hội về mọi thứ, đồng thời cũng không thể chấp nhận được khi tin rằng mọi người có thể đạt được bất cứ thứ gì nếu họ "tin vào chính mình" và cố gắng hết sức, như bộ phim của Hollywood muốn nói với bạn. Bình đẳng về cơ hội là vô nghĩa đối với những người không có khả năng tận dụng cơ hội đó.

Ví dụ đáng chú ý về Alejandro Toledo

Ngày nay, không có nước nào cố tình ngăn cản trẻ em nghèo đi học, nhưng nhiều trẻ em ở các nước nghèo không thể đến trường vì không có tiền để đóng học phí. Hơn nữa, ngay cả trong các nước có giáo dục công miễn phí, trẻ em nghèo thường có kết quả học tập ở trường rất kém, cho dù khả năng bẩm sinh của chúng thế nào đi chăng nữa. Một số trẻ trong số đó bị đói ở nhà và cũng không có bữa ăn trưa ở trường. Điều này khiến cho chúng không thể tập trung, với những kết quả có thể dự đoán được về thành tích học tập của chúng. Trong những trường hợp xấu nhất, sự phát triển trí tuệ của chúng có thể đã bị thui chột do thiếu thức ăn trong những năm đầu đời. Những đứa trẻ này cũng có thể thường xuyên mắc bệnh hơn khiến cho chúng phải nghỉ học thường xuyên hơn. Nếu cha mẹ không biết chữ và/hoặc phải làm việc nhiều giờ, những đứa trẻ này sẽ không có ai giúp đỡ khi làm bài tập ở nhà, trong khi trẻ thuộc tầng lớp trung lưu sẽ được cha mẹ giúp đỡ và trẻ em con nhà giàu có thể có gia sư riêng. Dù được giúp đỡ hay không, chúng có thể vẫn không có đủ thời gian để làm bài tập, nếu chúng phải trông em hoặc chăn dê cho gia đình.

Vì vậy, khi chúng ta chấp nhận rằng chúng ta không nên trừng phạt những trẻ em có cha mẹ nghèo, thì

chúng ta nên có hành động để đảm bảo rằng tất cả các trẻ em có một lượng thực phẩm, y tế và sự giúp đỡ làm bài tập ở nhà tối thiểu. Phần lớn của việc này có thể được cung cấp thông qua chính sách công, như đã thực hiện ở một số nước - ăn trưa miễn phí tại trường, tiêm chủng, kiểm tra sức khỏe cơ bản và được giúp đỡ làm bài tập về nhà sau giờ học dưới sự hướng dẫn của các giáo viên hoặc giáo viên phụ đạo do nhà trường thuê. Tuy nhiên, phần còn lại vẫn cần gia đình cung cấp. Trường học chỉ có thể cung cấp đến mức đó.

Điều này có nghĩa là phải có một sự bình đẳng tối thiểu về kết quả xét về mặt thu nhập của cha mẹ, nếu trẻ em nghèo muốn tiếp cận với một cơ hội công bằng. Nếu không có điều này thì ngay cả đi học miễn phí, ăn miễn phí, tiêm chủng miễn phí, và v.v... cũng không thể trao cho trẻ em quyền bình đẳng cơ hội thực sự.

Ngay cả đối với người lớn, cũng cần một sự bình đẳng về kết quả nhất định. Mọi người biết rằng, một khi ai đó bị thất nghiệp trong một thời gian dài, sẽ vô cùng khó khăn để người đó có thể quay trở lại thị trường lao động. Nhưng việc một người nào đó có bị mất việc hay không không hoàn toàn được xác định bởi “giá trị” con người. Ví dụ, nhiều người mất việc làm vì họ đã chọn tham gia vào một ngành công nghiệp có vẻ có triển vọng tốt khi họ mới bắt đầu, nhưng sau đó bị ảnh hưởng nặng nề bởi sự gia tăng đột ngột trong cạnh tranh nước ngoài. Rất ít công nhân ngành thép ở Mỹ hoặc nhân viên đóng tàu ở Anh tham gia vào các ngành công nghiệp này trong những năm 1960, hoặc bất cứ ai khác quan tâm đến vấn đề này, có thể dự đoán rằng vào đầu những năm 1990, ngành công nghiệp của họ hầu như bị xóa sổ bởi sự cạnh tranh của Nhật Bản và Hàn Quốc. Có thực sự công bằng không khi những người này phải chịu đựng một cách quá sức và bị đưa vào “kho phế liệu” của lịch sử?

Tất nhiên, trong một thị trường tự do được lý tưởng hóa, điều này không phải là vấn đề bởi vì những công nhân ngành thép của Mỹ và những người thợ đóng tàu của Anh có thể kiếm được việc làm trong các ngành công nghiệp đang mở rộng. Nhưng có bao nhiêu cựu công nhân ngành thép của Mỹ mà bạn biết đã trở thành kỹ sư máy tính hoặc bao nhiêu người từng là thợ đóng tàu của Anh đã trở thành những ông chủ ngân hàng? Nếu có thì sự chuyển đổi như vậy cũng hiếm khi xảy ra.

Một cách tiếp cận công bằng hơn là giúp những công nhân bị mất việc tìm được một công việc mới thông qua những khoản trợ cấp thất nghiệp tương đối, bảo hiểm y tế ngay cả khi thất nghiệp, các chương trình đào tạo lại, trợ giúp tìm kiếm việc làm, như đã được thực hiện rất tốt ở các nước Bắc Âu. Như tôi đã thảo luận ở một chương khác trong cuốn sách này (xem Vấn đề 21), việc này cũng có thể là một cách tiếp cận hiệu quả hơn cho nền toàn bộ kinh tế nói chung.

Vâng, trên lý thuyết, một cậu bé đánh giày từ một thị trấn nghèo ở Peru có thể đi đến Stanford và trở thành tiến sĩ, như cựu Tổng thống Peru Alejandro Toledo đã làm, nhưng với một Toledo, chúng ta có hàng triệu trẻ em Peru thậm chí còn không được học trung học. Tất nhiên, chúng ta có thể lập luận rằng hàng triệu trẻ em nghèo Peru này là những kẻ lười biếng vô tích sự, vì ông Toledo đã chứng minh rằng họ cũng có thể đi đến Stanford nếu họ đã cố gắng hết sức. Nhưng tôi nghĩ rằng sẽ hợp lý hơn khi nói ông Toledo là một ngoại lệ. Nếu không có sự bình đẳng về kết quả (trong thu nhập của cha mẹ), người nghèo không thể tận dụng sự bình đẳng về cơ hội.

Thật vậy, sự tương quan quốc tế của tính di động xã hội đã củng cố thêm cho lý luận này. Theo một nghiên cứu kỹ lưỡng của một nhóm các nhà nghiên cứu ở Bắc Âu và Anh, các nước Bắc Âu có tính di động xã hội cao hơn so với Anh, nước có tính di động cao hơn so với Mỹ.[65] Không phải ngẫu nhiên mà chính sách phúc lợi càng mạnh thì tính di động càng cao. Đặc biệt trong trường hợp của Mỹ, sự thực rằng tính di động tổng thể thấp chủ yếu là do tính di động thấp ở tầng lớp dưới của xã hội đã cho thấy chính sự thiếu đảm bảo về thu nhập cơ bản đã ngăn cản trẻ em nghèo tận dụng sự bình đẳng về cơ hội.

Tư nhân hóa kết quả quá mức là có hại, mặc dù thế nào là quá mức vẫn còn đang gây tranh cãi. Tuy nhiên, bình đẳng cơ hội là không đủ. Nếu chúng ta không tạo ra một môi trường mà tất cả mọi người đều được đảm bảo một số khả năng tối thiểu thông qua một số đảm bảo về thu nhập, giáo dục và y tế tối thiểu thì chúng ta không thể nói rằng chúng ta có sự cạnh tranh công bằng. Khi một số người phải chạy đua 100 mét với những bao cát buộc ở chân, thì việc không ai được phép chạy trước cũng không làm cho cuộc đua trở nên công bằng. Bình đẳng về cơ hội là hoàn toàn cần thiết nhưng không đủ để xây dựng một xã hội thực sự công bằng và hiệu quả.

Vấn đề thứ 21: Chính phủ lớn giúp mọi người dễ dàng chấp nhận sự thay đổi hơn

Những điều họ nói với bạn

Chính phủ lớn không tốt cho nền kinh tế. Chính sách phúc lợi ra đời vì mong muốn của người nghèo về một cuộc sống dễ dàng hơn bằng cách bắt người giàu trả tiền cho các chi phí của những điều chỉnh theo yêu cầu liên tục của các lực lượng thị trường. Việc những người giàu, những người bị đánh thuế, phải trả tiền cho bảo hiểm thất nghiệp, y tế và các khoản phúc lợi khác dành cho người nghèo không chỉ làm cho người nghèo lười biếng và khiến người giàu mất đi động cơ tạo ra của cải, mà nó còn khiến cho nền kinh tế kém năng động hơn. Với sự bảo vệ từ các chính sách phúc lợi, người ta cảm thấy không cần phải thích nghi với những thực tế thị trường mới, do đó trì hoãn những thay đổi trong nghề nghiệp và trong mô hình làm việc, những điều rất cần thiết cho những điều chỉnh kinh tế năng động. Chúng ta thậm chí không cần phải viện dẫn đến những thất bại của các nền kinh tế Đông Âu. Chỉ cần nhìn vào sự thiếu năng động của Châu Âu với hệ thống phúc lợi xã hội cồng kềnh của nó, so với sự năng động của Mỹ.

Những điều họ không cho bạn biết

Hệ thống phúc lợi được xây dựng tốt có thể thực sự khuyến khích mọi người nắm lấy cơ hội việc làm của mình và dễ dàng chấp nhận sự thay đổi hơn. Đây là một trong những lý do tại sao có ít nhu cầu về bảo hộ thương mại ở Châu Âu hơn ở Mỹ. Châu Âu biết rằng, mặc dù các ngành công nghiệp của họ có bị đóng cửa do cạnh tranh nước ngoài, họ vẫn sẽ được đảm bảo các tiêu chuẩn sống của mình (thông qua trợ cấp thất nghiệp) và được đào tạo lại để làm việc khác (bằng các nguồn trợ cấp chính phủ), trong khi đó người Mỹ biết rằng mất việc làm hiện tại có thể đồng nghĩa với một sự sụt giảm về mức sống và thậm chí có thể kết thúc cuộc sống năng suất của mình. Đây là lý do tại sao các nước Châu Âu với các hệ thống phúc lợi lớn nhất như Thụy Điển, Na Uy và Phần Lan có thể tăng trưởng nhanh hơn, hoặc ít nhất là nhanh bằng, Mỹ, ngay cả trong "Thời kỳ Phục hưng của Mỹ" cuối năm 1990.

Nghề nghiệp lâu đời nhất trên thế giới?

Đại diện của các ngành nghề khác nhau ở một quốc gia theo Cơ đốc giáo tranh luận xem nghề nghiệp nào lâu đời nhất. Bác sĩ y khoa nói: "Điều đầu tiên Chúa đã làm với con người là gì? Ông đã thực hiện một hành động - Ông đã nặn ra Eva bằng xương sườn của Adam. Ngành y là ngành lâu đời nhất."

Vị kiến trúc sư nói "Không, điều đó không đúng. Điều đầu tiên Chúa đã làm là xây dựng thế giới thoát khỏi sự hỗn loạn. Đó là những gì các kiến trúc sư làm - tạo ra trật tự từ những hỗn loạn. Nghề của chúng tôi là nghề lâu đời nhất."

Vị chính trị gia, người đã kiên nhẫn lắng nghe, mỉm cười và hỏi: "Ai tạo ra sự hỗn loạn đó?"

Ngành y có thể hoặc không thể là ngành nghề lâu đời nhất thế giới, nhưng nó là một trong những ngành phổ biến nhất thế giới. Tuy nhiên, không có nước nào trên thế giới mà ngành y phổ biến hơn ở Hàn Quốc, quê hương tôi.

Một cuộc khảo sát được thực hiện vào năm 2003 cho thấy rằng gần bốn trên năm "thí sinh đạt điểm thi đại học cao nhất" (là những người trong nhóm 2% những thí sinh đạt điểm cao nhất) trong lĩnh vực khoa học muốn học ngành y. Theo các dữ liệu không chính thức, trong vài năm gần đây, thậm chí khoa ít cạnh tranh nhất trong hai mươi bảy khoa thuộc ngành y của đất nước này (ở cấp đại học) cũng đã trở nên khó thi đỗ hơn so với thi vào khoa tốt nhất trong ngành kỹ thuật. Nó không thể phổ biến hơn thế.

Điều thú vị là, mặc dù ngành y luôn luôn là ngành phổ biến tại Hàn Quốc, hiện tượng siêu phổ biến này còn rất mới. Về cơ bản nó là một hiện tượng của thế kỷ XXI. Vậy điều gì đã thay đổi?

Một khả năng rõ ràng là, dù bất cứ lý do gì (ví dụ, một dân số đang bị già đi), các khoản thu nhập tương đối của các bác sĩ đã tăng lên và giới trẻ chỉ đơn thuần là đáp lại những thay đổi trong các chế

độ đãi ngộ - các thị trường muốn có nhiều bác sĩ có khả năng hơn, và ngày càng nhiều người có người có khả năng đi theo nghề này. Tuy nhiên, thu nhập tương đối của các bác sĩ tại Hàn Quốc đang giảm dần trước sự gia tăng liên tục trong nguồn cung. Và có vẻ như không phải vì một số quy định mới của chính phủ đã được áp dụng khiến cho việc xin được một công việc ở vị trí kỹ sư hay nhà khoa học trở nên khó khăn (các lựa chọn thay thế rõ ràng sẽ là nghề bác sĩ). Vậy, điều gì thực sự đang xảy ra?

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này chính là sự suy giảm đáng kể trong an ninh công việc trong suốt thập kỷ qua. Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997, cuộc khủng hoảng đã chấm dứt giai đoạn "thần kỳ" của đất nước, Hàn Quốc đã xóa bỏ hệ thống kinh tế gia trưởng có can thiệp của mình, và áp dụng chủ nghĩa thị trường tự do tập trung vào sự cạnh tranh tối đa. An ninh công việc đã bị giảm trầm trọng do tính linh hoạt của thị trường lao động lớn hơn. Hàng triệu công nhân bị buộc phải làm các công việc tạm thời. Trớ trêu thay, ngay cả trước cuộc khủng hoảng, nước này cũng đã có một thị trường lao động linh hoạt nhất trong số các nước giàu, với một trong những tỷ lệ công nhân không có hợp đồng lao động dài hạn cao nhất vào khoảng 50%. Thậm chí quá trình tự do hóa gần đây đã đẩy tỷ lệ này lên cao hơn - khoảng 60%. Hơn nữa, ngay cả với những người có hợp đồng dài hạn cũng phải chịu sự mất an ninh công việc rất cao. Trước khi cuộc khủng hoảng năm 1997 xảy ra, hầu hết các công nhân có hợp đồng dài hạn có thể mong đợi, thực sự chứ không phải là theo luật định, một công việc ổn định suốt đời (giống như nhiều công nhân Nhật Bản vẫn được hưởng). Điều này giờ đây không còn tồn tại nữa. Bây giờ các công nhân lớn tuổi hơn đang trong độ tuổi bốn mươi và năm mươi, cho dù họ có một hợp đồng dài hạn, cũng được khuyến khích nhường cho thế hệ trẻ ở cơ hội làm việc sớm nhất có thể. Các công ty không thể tùy ý sa thải họ, nhưng tất cả chúng ta đều biết rằng có nhiều cách để cho mọi người biết rằng họ không còn được trọng dụng nữa và do đó làm cho họ "tự nguyện" nghỉ việc.

Do vậy, cũng dễ hiểu là giới trẻ Hàn Quốc hiện nay chọn cách an toàn. Họ nghĩ nếu họ trở thành một nhà khoa học hay một kỹ sư, thì khả năng mất việc của họ ở tuổi bốn mươi là rất cao, ngay cả khi họ làm việc cho các công ty lớn như Samsung hay Hyundai.

Đây là một viễn cảnh khủng khiếp, vì cơ chế phúc lợi ở Hàn Quốc quá yếu - yếu nhất trong số các nước giàu (được đo bằng tỷ lệ chi tiêu công trong Tổng sản phẩm Quốc nội (GDP)).[66] Trước đây cơ chế phúc lợi yếu không phải là một vấn đề lớn, bởi vì nhiều người có một công việc ổn định suốt đời. Khi công việc ổn định suốt đời không còn nữa, nó đã trở thành điều vô cùng tai hại. Một khi bạn bị mất việc làm, mức sống của bạn giảm sút đáng kể và, quan trọng hơn, bạn không có nhiều cơ hội thứ hai. Như vậy, những thanh niên Hàn Quốc thông minh thấy, và được cha mẹ khuyên, rằng với một giấy phép hành nghề y họ có thể làm việc cho đến khi họ nghỉ hưu. Nếu điều tồi tệ nhất đó đến, họ có thể mở phòng khám riêng của mình, mặc dù họ không kiếm được nhiều tiền (vâng, đối với một bác sĩ y khoa). Không có gì đáng ngạc nhiên khi mọi trẻ em Hàn Quốc khôn ngoan nhất đều muốn học ngành y (hoặc luật - một nghề có giấy phép khác - nếu họ đang theo ngành nhân văn).

Xin đừng hiểu sai ý tôi. Tôi kính trọng bác sĩ. Tôi còn nợ họ cuộc sống của tôi - Tôi đã trải qua một vài cuộc phẫu thuật để cứu lấy mạng sống của mình và được chữa khỏi bị nhiễm trùng nhờ các loại thuốc kháng sinh mà họ kê đơn cho tôi. Nhưng tôi biết rằng không thể có chuyện tất cả 80% trẻ em Hàn Quốc thông minh nhất theo ngành khoa học đều được đào tạo để trở thành bác sĩ.

Vì vậy, một trong những thị trường lao động tự do nhất trong số các nước giàu, thị trường lao động Hàn Quốc, đã thất bại thảm hại trong việc phân bổ tài năng một cách hiệu quả nhất. Lý do? Sự mất an ninh công việc tăng cao.

Cơ chế phúc lợi là luật phá sản đối với người lao động

An ninh công việc là một vấn đề gai góc. Các nhà kinh tế học thị trường tự do tin rằng bất kỳ một quy định nào về thị trường lao động mà làm cho việc sa thải trở nên khó khăn hơn đều khiến cho nền kinh tế kém hiệu quả và năng động hơn. Trước tiên, nó làm giảm động lực để người lao động làm việc chăm chỉ. Đỉnh cao của điều đó là nó ngăn cản việc tạo ra của cải bằng cách làm cho người sử dụng lao động phải miễn cưỡng hơn trong việc thuê thêm người khác (vì sợ không thể sa thải họ khi cần thiết). Người ta cho rằng các quy định về thị trường lao động là không tốt, nhưng cơ chế phúc lợi còn làm cho mọi thứ tồi tệ hơn. Bằng việc cung cấp trợ cấp thất nghiệp, bảo hiểm y tế, giáo dục miễn phí và thậm chí hỗ trợ thu nhập tối thiểu, cơ chế phúc lợi đã trao cho tất cả mọi người một bảo đảm được

thuê bởi chính phủ - như một "công nhân thất nghiệp", nếu bạn thích - với một mức lương tối thiểu. Vì vậy, công nhân không có đủ động lực để làm việc chăm chỉ. Tệ hại hơn, những chính sách phúc lợi được cung cấp tài chính bằng cách đánh thuế vào người giàu, làm giảm động lực để người giàu làm việc chăm chỉ, tạo công ăn việc làm và tạo ra của cải.

Vì vậy, người ta cho rằng một đất nước với một cơ chế phúc lợi lớn hơn sẽ kém năng động hơn - người lao động không bắt buộc phải làm việc, trong khi các doanh nhân có ít động lực để tạo ra của cải hơn.

Lập luận này có tầm ảnh hưởng rất lớn. Trong những năm 1970, một giải thích phổ biến về hoạt động kinh tế mờ nhạt của Anh khi đó là cơ chế phúc lợi xã hội đã trở nên cồng kềnh và các công đoàn quá mạnh mẽ (mà một phần cũng do cơ chế phúc lợi, xét ở khía cạnh là các công đoàn đã làm khiến mối đe dọa thất nghiệp giảm đi). Theo lời giải thích cho lịch sử nước Anh này thì Margaret Thatcher đã cứu đất nước bằng cách đưa các công đoàn về đúng vị trí của họ và giảm phúc lợi xã hội, mặc dù thực tế những gì đã xảy ra thì phức tạp hơn. Kể từ những năm 1990, quan điểm này về chế độ phúc lợi xã hội đã trở nên phổ biến với hiệu suất tăng trưởng của Mỹ (được cho là) cao hơn so với hiệu suất tăng trưởng của các nước giàu khác với các khoản phúc lợi lớn hơn.[67] Khi chính phủ ở các nước khác cố gắng cắt giảm chi tiêu cho phúc lợi, họ thường xuyên trích dẫn phương thức chữa trị cái gọi là "Căn bệnh nước Anh" của bà Thatcher hoặc tính năng động cao hơn của nền kinh tế Mỹ.

Nhưng có đúng là an ninh công việc tốt hơn và một nguồn phúc lợi lớn hơn làm cho nền kinh tế kém năng suất và kém năng động hơn không? Như trong ví dụ về Hàn Quốc của chúng tôi, thiếu an ninh việc làm có thể khiến các thanh niên đưa ra những lựa chọn bảo thủ đối với sự nghiệp của mình, thích các công việc an toàn trong ngành y hoặc luật. Điều này có thể là lựa chọn đúng đắn cho từng cá nhân, nhưng nó dẫn đến việc phân bổ tài năng không hợp lý và do đó làm giảm hiệu quả và năng động kinh tế.

Hệ thống phúc lợi xã hội yếu hơn ở Mỹ là một lý do quan trọng cho việc bảo hộ thương mại ở Mỹ mạnh mẽ hơn ở Châu Âu, mặc dù ở Châu Âu có một sự chấp nhận rộng rãi hơn đối với sự can thiệp của chính phủ. Ở Châu Âu (tất nhiên, tôi không tính đến những chi tiết khác biệt của từng quốc gia), nếu ngành nghề của bạn bị cắt giảm và bạn bị mất việc, nó là một cú đánh mạnh gây ảnh hưởng rất lớn cho bạn, nhưng không đẩy bạn vào con đường cùng. Bạn sẽ vẫn nhận được bảo hiểm y tế và nhà ở công cộng (hoặc nhà ở trợ cấp), đồng thời nhận được trợ cấp thất nghiệp (lên đến 80% mức lương gần nhất của bạn), được đào tạo lại bằng trợ cấp của chính phủ và được chính phủ trợ giúp trong việc tìm kiếm việc làm mới. Ngược lại, nếu bạn là một công nhân ở Mỹ, bạn nên chắc chắn rằng bạn phải cố giữ cho mình công việc hiện tại, nếu cần thiết thông qua bảo hộ, vì mất việc làm đồng nghĩa với mất gần như tất cả mọi thứ. Bồi thường bảo hiểm thất nghiệp rất ít và trong thời gian ngắn hơn so với ở Châu Âu. Có rất ít hỗ trợ cộng đồng với việc đào tạo lại và tìm kiếm việc làm. Đáng sợ hơn, mất việc làm có nghĩa là mất bảo hiểm y tế và có thể mất cả nhà cửa của bạn nữa, vì có rất ít nhà ở công cộng hoặc trợ cấp của cộng đồng cho việc thuê nhà của bạn. Kết quả là sự phản kháng của công nhân đối với bất kỳ chuyển dịch cơ cấu công nghiệp nào có liên quan đến cắt giảm việc làm ở Mỹ cũng mạnh mẽ hơn nhiều so với ở Châu Âu. Hầu hết các công nhân Mỹ không thể lập lên một phong trào đấu tranh có tổ chức, nhưng những người có khả năng - công nhân trong công đoàn - sẽ, cũng dễ hiểu, làm tất cả mọi thứ có thể để duy trì sự phân công công việc hiện tại.

Như ví dụ trên cho thấy sự mất an ninh công việc lớn hơn có thể làm cho mọi người làm việc chăm chỉ hơn, nhưng nó khiến cho họ phải làm việc chăm chỉ hơn trong những công việc không phù hợp. Tất cả những thanh niên Hàn Quốc tài năng đó, những người đáng lẽ có thể là các nhà khoa học và kỹ sư tài ba, đang dốc hết sức mình làm việc trong khoa giải phẫu. Nhiều công nhân Mỹ, những người lẽ ra có thể làm việc trong ngành công nghiệp "mới nổi" (sunrise industries) (ví dụ ngành kỹ thuật sinh học) - sau khi được đào tạo lại một cách thích hợp - lại đang nhất quyết giữ chặt những công việc của họ trong các ngành công nghiệp "đang suy tàn" (sunset industries) (ví dụ như ngành sản xuất ô tô), chỉ làm trì hoãn những điều không thể tránh khỏi.

Tóm lại, tất tất cả các ví dụ cho thấy khi mọi người biết họ sẽ có một cơ hội thứ hai (hoặc thứ ba hoặc thậm chí thứ tư), họ sẽ sẵn sàng mạo hiểm hơn rất nhiều khi phải lựa chọn công việc đầu tiên (như trong ví dụ về người Hàn Quốc) hoặc từ bỏ công việc hiện tại của mình (như trong so sánh giữa Mỹ và

Châu Âu).

Bạn có thấy logic này kỳ lạ không? Bạn không nên. Bởi vì đây chính là logic ẩn sau luật phá sản, mà hầu hết mọi người chấp nhận như một điều "hiển nhiên". Trước thời kỳ giữa thế kỷ XIX, không một quốc gia nào có luật phá sản theo nghĩa hiện đại. Cái mà sau đó được gọi là luật phá sản đã không cung cấp cho các doanh nhân bị phá sản nhiều sự bảo hộ khỏi các khoản nợ trong khi họ tái cơ cấu doanh nghiệp của mình - ở Mỹ, "Chương 11" hiện nay quy định thời hạn bảo hộ là sáu tháng. Quan trọng hơn, nó không cho họ cơ hội thứ hai, vì họ phải trả các khoản nợ, cho dù có mất bao nhiêu thời gian, trừ khi các chủ nợ "xóa nợ" cho họ. Điều này có nghĩa rằng, cho dù các doanh nhân bị phá sản bằng cách nào đó bắt đầu gây dựng một doanh nghiệp mới, họ cũng vẫn phải sử dụng tất cả các lợi nhuận của mình để trả nợ các khoản nợ cũ, gây cản trở tăng trưởng của doanh nghiệp mới. Tất cả điều này khiến cho việc bắt đầu một doanh nghiệp là cực kỳ mạo hiểm.

Theo thời gian, người ta đã nhận ra rằng việc thiếu cơ hội thứ hai là cản trở vô cùng lớn đối với việc chấp nhận mạo hiểm của các doanh nhân. Bắt đầu với Anh vào năm 1849, các nước đã thông qua luật phá sản hiện đại với sự bảo vệ của tòa án trước các chủ nợ trong quá trình chuyển dịch cơ cấu ban đầu và, quan trọng hơn, quyền lực của Toà án trong việc áp dụng chế độ xóa nợ vĩnh viễn, mặc dù điều này đi ngược với mong muốn của các chủ nợ. Khi được kết hợp với các thể chế, như trách nhiệm hữu hạn, được thông qua trong cùng một khoảng thời gian (xem Vấn đề thứ 2), luật phá sản mới này làm giảm rủi ro cho tất cả các hoạt động tiếp quản doanh nghiệp và do đó khuyến khích mọi người dám chấp nhận rủi ro. Điều này đã làm cho chủ nghĩa tư bản hiện đại có thể thành hiện thực.

Chúng ta có thể nói rằng ngoài việc mang lại cho công nhân cơ hội thứ hai, chế độ phúc lợi xã hội cũng giống như luật phá sản đối với họ. Cũng giống như luật phá sản khuyến khích các doanh nhân dám mạo hiểm, chế độ phúc lợi khuyến khích người lao động sẵn sàng thay đổi thái độ của mình (và sẵn sàng chấp nhận các rủi ro kèm theo) hơn. Bởi vì khi biết rằng sẽ có một cơ hội thứ hai, người ta có thể táo bạo hơn trong việc lựa chọn nghề nghiệp ban đầu và dễ dàng chấp nhận những thay đổi công việc trong sự nghiệp sau này của mình.

Các quốc gia có chính phủ mạnh hơn có thể phát triển nhanh hơn

Bằng chứng là gì? Các thành quả kinh tế tượng đối của các nước khác nhau xét về quy mô phúc lợi của họ là gì? Như đã đề cập, quan niệm phổ biến là các quốc gia có phúc lợi xã hội nhỏ hơn thì năng động hơn. Tuy nhiên, các bằng chứng thực tế không ủng hộ quan điểm này.

Cho đến những năm 1980, Mỹ đã tăng trưởng chậm hơn rất nhiều so với Châu Âu mặc dù thực tế là nước này có một hệ thống phúc lợi xã hội nhỏ hơn nhiều. Ví dụ, vào năm 1980, tỷ lệ chi tiêu công trong Tổng sản phẩm Quốc nội (GDP) chỉ là 13,3% ở Mỹ, so với 19,9% của mười lăm nước thuộc Liên minh Châu Âu (EU). Tỷ lệ này là 28,6% ở Thụy Điển, 24,1% ở Hà Lan và 23% ở (Tây) Đức. Mặc dù vậy, từ năm 1950 đến năm 1987, Mỹ tăng trưởng chậm hơn so với tất cả các quốc gia Châu Âu. Thu nhập bình quân đầu người trong thời gian này tăng 3,8% ở Đức, 2,7% ở Thụy Điển, 2,5% ở Hà Lan và 1,9% ở Mỹ. Rõ ràng, quy mô phúc lợi xã hội chỉ là một yếu tố quyết định hiệu quả kinh tế của một quốc gia, nhưng điều này cho thấy rằng một cơ chế phúc lợi lớn không phải là không tương ứng với tốc độ tăng trưởng cao.

Thậm chí kể từ năm 1990, khi hiệu suất tăng trưởng tương đối của Mỹ đã được cải thiện, một số quốc gia với chế độ phúc lợi lớn vẫn phát triển nhanh hơn. Ví dụ, từ năm 1990 đến năm 2008, thu nhập bình quân đầu người ở Mỹ tăng 1,8%. Điều này về cơ bản là giống như trong giai đoạn trước, nhưng do suy thoái của các nền kinh tế Châu Âu, Mỹ đã trở thành một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất trong nhóm các nền kinh tế "nòng cốt" của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) (có nghĩa là không bao gồm các nước chưa hoàn toàn giàu có, chẳng hạn như Hàn Quốc và Thổ Nhĩ Kỳ).

Tuy nhiên, điều thú vị là hai nền kinh tế phát triển nhanh nhất trong nhóm nòng cốt của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) trong suốt thời kỳ sau thập niên 1990 là Phần Lan (2,6%) và Na Uy (2,5%) đều có chế độ phúc lợi lớn. Năm 2003, tỷ lệ chi tiêu xã hội công trong GDP là 22,5% ở Phần Lan và 25,1% ở Na Uy, so với mức trung bình 20,7% của các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), và 16,2% ở Mỹ. Thụy Điển, với chế độ phúc lợi lớn nhất thế giới (31,3%, gấp hai lần phúc lợi của Mỹ), với mức 1,8%, đã lập kỷ lục về tỷ lệ tăng trưởng, chỉ thấp hơn một chút so

với tỷ lệ của Mỹ. Nếu bạn chỉ tính riêng những năm 2000 (2000 - 2008), tăng trưởng kinh tế của Thụy Điển (2,4%) và Phần Lan (2,8%) cao hơn nhiều so với của Mỹ (1,8%). Nếu các nhà kinh tế học thị trường tự do đã đúng khi nói về những ảnh hưởng bất lợi của hệ thống phúc lợi đối với đạo đức nghề nghiệp và các biện pháp khuyến khích đối với việc tạo ra của cải thì điều này lẽ ra phải không xảy ra.

Tất nhiên, với tất cả những điều này không có nghĩa là tôi cho rằng hệ thống phúc lợi là hoàn toàn tốt. Giống như tất cả các thể chế khác, nó cũng có cả ưu điểm và nhược điểm. Đặc biệt là nếu nó dựa trên các chương trình mục tiêu, chứ không phải là các chương trình phổ quát, (như ở Mỹ), nó có thể bêu xấu người nhận phúc lợi. Hệ thống phúc lợi xã hội giúp tăng "lương kỳ vọng tối thiểu" (reservation wages) của mọi người và ngăn cản họ nhận các công việc được trả lương thấp với điều kiện lao động tồi tàn, mặc dù điều này có phải là một điều xấu hay không còn phụ thuộc vào quan điểm của từng người(cá nhân tôi nghĩ rằng sự tồn tại của một số lượng lớn những người "lao động nghèo" (working poor), như ở Mỹ, cũng gây ra nhiều vấn đề như tỷ lệ thất nghiệp cao hơn mà chúng ta thấy ở Châu Âu). Tuy nhiên, nếu được xây dựng tốt, với quan điểm là mang lại cho công nhân một cơ hội thứ hai giống như ở các nước Bắc Âu, thì phúc lợi xã hội có thể khuyến khích tăng trưởng kinh tế bằng cách làm cho mọi người dễ chấp nhận những thay đổi hơn và do đó làm cho việc tái cơ cấu công nghiệp dễ dàng hơn.

Chúng ta có thể lái xe nhanh chỉ bởi vì chúng ta có hệ thống phanh. Nếu xe ô tô không có phanh, ngay cả các tài xế khéo léo cũng sẽ không dám lái xe vượt quá 20 - 30 dặm một giờ vì sợ gây tai nạn chết người. Tương tự như vậy, mọi người có thể chấp nhận nguy cơ thất nghiệp và thấy sự cần thiết của việc thỉnh thoảng trau dồi lại những kỹ năng của mình một cách tự nguyện hơn khi họ biết rằng những trải nghiệm đó sẽ không hủy hoại cuộc sống của họ. Điều này là lý do tại sao một chính phủ lớn hơn có thể làm cho mọi người dễ dàng chấp nhận thay đổi và từ đó làm cho nền kinh tế năng động hơn.

Vấn đề thứ 22: Thị trường tài chính cần phải trở nên kém hiệu quả hơn.

Những điều họ nói với bạn

Sự phát triển nhanh chóng của thị trường tài chính đã giúp chúng ta phân bổ và tái phân bổ các nguồn lực một cách nhanh chóng. Đây là lý do tại sao Mỹ, Anh, Ireland và một số nền kinh tế tư bản khác, các nền kinh tế đã tự do hóa và mở cửa các thị trường tài chính, đã phát triển rất tốt trong hai thập niên qua. Thị trường tài chính tự do giúp cho nền kinh tế có khả năng đáp ứng nhanh chóng với các cơ hội đang thay đổi, do đó cho phép nền kinh tế đó phát triển nhanh hơn. Đúng là một số hành động thái quá trong thời kỳ gần đây đã gây tai tiếng cho ngành tài chính, chủ yếu là ở các nước nói trên. Tuy nhiên, chúng ta không nên vội vàng kiềm chế các thị trường tài chính đơn giản chỉ vì cuộc khủng hoảng tài chính *xảy ra một lần trong một thế kỷ* mà không ai có thể dự đoán được này, cho dù nó có lớn đến đâu, vì hiệu quả của thị trường tài chính là chìa khóa cho sự thịnh vượng của một quốc gia.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Vấn đề của các thị trường tài chính hiện nay là chúng quá hiệu quả. Với việc những "đổi mới" tài chính gần đây đã tạo ra rất nhiều công cụ tài chính mới, khu vực tài chính càng trở nên hiệu quả hơn trong việc tạo ra lợi nhuận cho chính mình trong ngắn hạn. Tuy nhiên, như đã thấy trong cuộc khủng hoảng toàn cầu năm 2008, các tài sản tài chính mới này đã khiến cho toàn bộ nền kinh tế, cũng như chính bản thân hệ thống tài chính, trở nên bất ổn hơn nhiều. Hơn nữa, do tính thanh khoản của tài sản tài chính nên các chủ sở hữu của tài sản tài chính phản ứng quá nhanh với các thay đổi. Điều này khiến cho các công ty trong ngành sản xuất (real- sector companies) khó có thể bảo đảm "nguồn vốn dài hạn" (patient capital) mà họ cần cho việc phát triển lâu dài. Khoảng cách về tốc độ giữa khu vực tài chính và khu vực sản xuất cần phải được giảm bớt. Điều đó có nghĩa rằng thị trường tài chính cần phải bị cố tình làm giảm hiệu quả đi.

Ba câu nói vô nghĩa

Du khách đến Iceland trong những năm 1990 cho biết rằng các cuốn cẩm nang hướng dẫn du lịch được phát tại sân bay Reykjavik, giống như tất cả các hướng dẫn khác, có một mục là "các câu nói hữu ích". Không giống như họ, tôi đã được mọi người nói cho biết rằng cuốn hướng dẫn bằng tiếng Iceland cũng có một mục "những câu nói vô nghĩa". Hình như trong số đó có ba câu bằng tiếng Anh là: "Ga xe lửa ở đâu?", "Hôm nay quả là một ngày đẹp trời", và "Có thứ gì rẻ hơn không?"

Dù có thể rất đáng ngạc nhiên, nhưng câu nói về đường sắt đúng là vô nghĩa - Iceland không có một tuyến đường sắt nào. Về thời tiết, cuốn sách hướng dẫn có lẽ là quá gay gắt. Tôi không sống ở đó, nhưng theo như mọi người nói thì ít nhất Iceland cũng có một vài ngày nắng trong năm. Vì tất cả mọi thứ đều rất đắt đỏ, nên việc xếp câu "Có thứ gì rẻ hơn không?" vào mục những câu nói vô nghĩa cũng khá chính xác và là hệ quả của thành công kinh tế của đất nước. Dịch vụ lao động rất đắt đỏ ở các nước có thu nhập cao (trừ khi họ có một nguồn cung cấp liên tục những người nhập cư giá rẻ, như Hoa Kỳ hoặc Úc), khiến cho tất cả mọi thứ đắt hơn so với những gì tỷ giá hối đoái chính thức thể hiện (xem Vấn đề 10). Từng là một trong các nền kinh tế nghèo nhất ở Châu Âu, năm 1995, Iceland đã phát triển thành một nền kinh tế giàu thứ mười một thế giới (sau Luxemburg, Thụy Sĩ, Nhật Bản, Na Uy, Đan Mạch, Đức, Hoa Kỳ, Áo, Singapore và Pháp). Mặc dù đã rất giàu có nhưng nền kinh tế Iceland vẫn có một sự phát triển cực kỳ mạnh mẽ *(turbo-charged boot)* vào cuối những năm 1990, nhờ vào quyết định tư nhân hóa và tự do hóa khu vực tài chính của chính phủ khi đó. Từ năm 1998 đến năm 2003, nước này đã tư nhân hóa các ngân hàng nhà nước và các quỹ đầu tư, đồng thời xóa bỏ cả những quy định cơ bản nhất đối với các hoạt động của họ, chẳng hạn như yêu cầu dự trữ cho các ngân hàng. Từ đó, các ngân hàng Iceland đã mở rộng với một tốc độ đáng kinh ngạc, tìm kiếm các khách hàng ở nước ngoài. Hoạt động ngân hàng qua internet của họ đã tạo ra những cuộc xâm nhập lớn vào Anh, Hà Lan và Đức. Và các nhà đầu tư Iceland đã lợi dụng việc cho vay ồ ạt từ các ngân hàng nước mình và tiếp

tục mua lại các công ty, đặc biệt là ở Anh, kẻ thù cũ của nó trong các cuộc tranh chấp vùng biển ("Cod Wars") nổi tiếng trong giai đoạn từ thập niên 1950 đến thập niên 1970. Các nhà đầu tư, được đặt tên là "Viking raiders" (cướp biển vùng Viking) đại diện bởi Baugur, một công ty đầu tư thuộc sở hữu của Jon Jóhanneson, ông trùm kinh doanh trẻ. Chỉ mới nổi lên vào đầu những năm 2000, tính đến năm 2007, Baugur đã trở thành một lực lượng chính trong ngành bán lẻ ở Anh, với lượng cổ phần lớn trong các doanh nghiệp, sử dụng khoảng 65.000 người, doanh thu hơn 10 tỷ bảng trên 3.800 cửa hàng, bao gồm cả Hamleys, Debenhams, Oasis và Iceland (được gọi là chuỗi cửa hàng thực phẩm đông lạnh Anh).

Trong một thời gian ngắn, sự mở rộng tài chính dường như đã làm nên điều kỳ diệu cho Iceland. Từng bị bó buộc về mặt tài chính và nổi tiếng với những quy định quá khắt khe (thị trường chứng khoán mới được thành lập vào năm 1985), đất nước này đã chuyển đổi thành một trung tâm sôi động mới trong hệ thống tài chính toàn cầu mới nổi. Từ cuối những năm 1990, Iceland đã tăng trưởng với tốc độ phi thường và trở thành nước giàu thứ năm trên thế giới vào năm 2007 (sau Na Uy, Luxemburg, Thụy Sĩ và Đan Mạch). Dường như không có gì là không thể thực hiện được.

Thật không may, sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, nền kinh tế Iceland lâm vào tình trạng suy thoái. Mùa hè năm đó, cả ba ngân hàng lớn nhất của nước này đã bị phá sản và được chính phủ tiếp quản. Mọi việc trở nên tồi tệ đến mức vào tháng 10 năm 2009, McDonald quyết định rút khỏi Iceland, đẩy đất nước này ra bên lề của sự toàn cầu hóa. Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này (đầu năm 2010), theo ước tính của IMF nền kinh tế nước này sụt giảm với tốc độ là 8,5% trong năm 2009, một tốc độ suy giảm nhanh nhất trong số các nước giàu.

Bản chất nguy hiểm của xu thế tài chính Iceland kể từ cuối những năm 1990 ngày càng sáng tỏ. Tài sản ngân hàng đã đạt mức tương đương với 1000% GDP trong năm 2007, gấp đôi so với của Vương quốc Anh, một trong những nước có ngành ngân hàng phát triển nhất thế giới. Hơn nữa, mở rộng tài chính của Iceland đã được thúc đẩy bởi việc vay vốn nước ngoài. Từ năm 2007, nợ nước ngoài ròng (các khoản nợ nước ngoài trừ đi các khoản cho vay nước ngoài) đạt gần 250% Tổng sản phẩm Quốc nội (GDP), tăng từ 50% của GDP năm 1997. Các nước đã thất bại hoàn toàn trong việc kiểm tình hình với mức độ thấp hơn nhiều - các khoản nợ nước ngoài tương đương với 25% GDP ở Hàn Quốc và 35% GDP ở Indonesia vào đêm trước của cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997. Bên cạnh đó, bản chất mờ ám của các giao dịch tài chính đằng sau sự thần kỳ kinh tế của Iceland đã được hé lộ - thường thì những khách hàng vay tiền lớn của các ngân hàng chính là những cổ đông chủ chốt của các ngân hàng đó.

Động cơ mới của tăng trưởng?

Tại sao tôi dành quá nhiều thời gian để nói về một hòn đảo nhỏ với chỉ hơn 300.000 người, nơi mà thậm chí không có một nhà ga xe lửa hay một cửa hàng McDonald, cho dù sự thăng trầm của nó có ấn tượng đến mức độ nào? Đó là bởi vì Iceland là hình ảnh thu nhỏ của những vấn đề nổi cộm trong quan điểm về tài chính hiện đang chiếm ưu thế.

Cho dù câu chuyện của Iceland nghe có vẻ lạ lùng đến đâu thì đất nước này cũng không đơn độc trong việc thúc đẩy tăng trưởng bằng cách tư nhân hóa, tự do hóa và mở cửa khu vực tài chính trong một hoặc hai thập kỷ qua. Ireland cũng đã cố gắng trở thành một trung tâm tài chính khác thông qua một chiến lược tương tự, với các tài sản tài chính tương đương 900% GDP trong năm 2007. Cũng giống như Iceland, Ireland cũng đã có một sự sụt giảm tồi tệ trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008. Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF) ước tính là nền kinh tế nước này đã co lại 7,5% trong năm 2009. Latvia, một trung tâm tài chính đầy tham vọng, thậm chí còn có nền kinh tế tồi tệ hơn. IMF ước tính rằng sau sự sụp đổ của giai đoạn bùng nổ theo định hướng tài chính của mình, nền kinh tế nước này đã thu hẹp 16% trong năm 2009. Dubai, tự cho mình là trung tâm tài chính của khu vực Trung Đông, dường như có khả quan hơn một chút so với các đối thủ Châu Âu của mình, nhưng cũng đã thừa nhận thất bại bằng việc công bố một lệnh hoãn trả nợ đối với các tập đoàn nhà nước lớn trong tháng 11 năm 2009.

Trước khi bị mất vị thế của mình, các nền kinh tế này được tôn vinh như là những tấm gương điển hình về một mô hình kinh doanh được dẫn dắt bằng tài chính mới cho các nước muốn tiến lên phía trước

trong thời đại toàn cầu hóa. Cho tới tháng 11 năm 2007, khi những đám mây đen đã nhanh chóng đổ dồn vào các thị trường tài chính quốc tế, Richard Portes, một kinh tế học về chính sách nổi tiếng của Anh, và Fridrik Baldursson, một giáo sư Iceland, đã long trọng tuyên bố trong một báo cáo gửi Phòng Thương mại Iceland "xét một cách toàn diện, sự quốc tế hóa khu vực tài chính ở Iceland là một thành công đáng kể mà các thị trường nên thừa nhận".[68] Đối với một số người, ngay cả sự sụp đổ gần đây của Iceland, Ireland và Latvia cũng không đủ thuyết phục họ từ bỏ chiến lược kinh tế được dẫn dắt bởi tài chính. Tháng 9 năm 2009, Thổ Nhĩ Kỳ tuyên bố rằng họ sẽ thực hiện một loạt các chính sách nhằm chuyển nước này thành một trung tâm tài chính khác của Trung Đông. Ngay cả chính phủ Hàn Quốc, một đất nước mạnh về sản xuất truyền thống, cũng đang thực hiện các chính sách nhằm biến mình thành trung tâm tài chính của khu vực Đông Bắc Á, mặc dù sự nhiệt tình của nước này đã bị sứt mẻ từ sự sụp đổ của Ireland và Dubai, các nước mà Hàn Quốc muốn học tập theo.

Bây giờ, rắc rối thực sự nằm ở chỗ những gì các quốc gia như Iceland và Ireland đang thực hiện chỉ là những hình thức cực đoan hơn của các chiến lược kinh tế đang được theo đuổi bởi nhiều quốc gia - một chiến lược tăng trưởng dựa vào việc bãi bỏ các quy định tài chính, lần đầu tiên được áp dụng tại Mỹ và Anh vào đầu những năm 1980. Anh đẩy mạnh chương trình bãi bỏ các quy định tài chính của mình vào cuối những năm 1980, với một chương trình bãi bỏ các quy định tài chính mang tên "Big Bang" và kể từ đó nước này đã tự hào về những quy định "thoáng" của mình (light-touch regulation). Mỹ cũng chạy theo trào lưu đó bằng việc bãi bỏ Đạo luật Glass- Steagall 1933 vào năm 1999, theo đó phá bỏ bức tường ngăn cách giữa hoạt động ngân hàng đầu tư và hoạt động ngân hàng thương mại, bức tường đã giới hạn ngành tài chính Mỹ kể từ khi cuộc Đại Suy thoái nổ ra. Nhiều quốc gia khác cũng làm theo.

Điều đã khuyến khích ngày càng nhiều nước áp dụng chiến lược phát triển dựa vào ngành tài chính phi điều tiết chính là sự thật rằng trong hệ thống đó việc kiếm tiền trong các hoạt động tài chính dễ dàng hơn so với thông qua các hoạt động kinh tế khác - hoặc dường như là như vậy cho đến khi cuộc khủng hoảng năm 2008 nổ ra. Một nghiên cứu của hai nhà kinh tế Pháp, Gérard Duménil và Dominique Lévy - một trong số ít các nghiên cứu về ước tính riêng biệt tỷ lệ lợi nhuận của khu vực tài chính và của khu vực phi tài chính - cho thấy rằng lợi nhuận của khu vực tài chính cao hơn nhiều so với lợi nhuận của khu vực phi tài chính ở Mỹ và ở Pháp trong hai, ba thập kỷ gần đây.[69] Theo nghiên cứu này, ở Mỹ tỷ lệ lợi nhuận của các công ty tài chính thấp hơn của các công ty phi tài chính trong thời kỳ từ giữa thập niên 1960 đến cuối thập niên 1970. Tuy nhiên, sau khi chính sách bãi bỏ các quy định tài chính được thực hiện vào đầu những năm 1980, tỷ lệ lợi nhuận của các công ty tài chính đã có xu hướng tăng, và dao động từ 4% đến 12%. Kể từ những năm 1980, tỷ lệ lợi nhuận của các công ty tài chính luôn cao hơn đáng kể so với của các công ty phi tài chính, dao động từ 2% và 5%. Ở Pháp, tỷ lệ lợi nhuận của các công ty tài chính là âm (negative) từ đầu thập niên 1970 đến giữa thập niên 1980 (không có dữ liệu có sẵn cho những năm 1960). Tuy nhiên, với việc bãi bỏ quy định tài chính vào cuối những năm 1980, tỷ lệ này bắt đầu tăng và vượt qua tỷ lệ lợi nhuận của các công ty phi tài chính vào đầu những năm 1990, khi cả hai đều ở mức khoảng 5%, và tăng lên đến hơn 10% vào năm 2001. Ngược lại, tỷ lệ lợi nhuận của các công ty phi tài chính Pháp đã giảm sút từ đầu thập niên 1990, đạt khoảng 3% vào năm 2001.

Tại Mỹ, khu vực tài chính trở nên hấp dẫn đến nỗi nhiều công ty sản xuất đã nhất quyết chuyển đổi thành công ty tài chính. Jim Crotty, một nhà kinh tế học nổi tiếng người Mỹ, đã tính được rằng tỷ lệ tài sản tài chính so với tài sản phi tài chính thuộc sở hữu của các tập đoàn phi tài chính ở Mỹ tăng từ khoảng 0,4 vào năm 1970 lên mức xấp xỉ bằng 1 vào năm đầu những năm 2000.[70] Ngay cả các công ty như GE, GM và Ford - từng là những biểu tượng của ngành sản xuất Mỹ - cũng đã được tài chính hóa thông qua việc liên tục vươn rộng "cánh tay" tài chính, cùng với việc giảm các hoạt động sản xuất chủ chốt của mình. Tính đến đầu thế kỷ XXI, các công ty sản xuất này thu được phần lớn lợi nhuận thông qua các hoạt động tài chính, hơn là qua các hoạt động sản xuất nòng cốt của mình (xem Vấn đề 18). Ví dụ, năm 2003, 45% lợi nhuận của GE là từ GE Capital. Năm 2004, 80% lợi nhuận của GM đến từ cánh tay tài chính của mình là GMAC, trong khi đó từ năm 2001 đến 2003, tất cả lợi nhuận của Ford đều do Công ty Tài chính Ford tạo ra.[71]

Vũ khí hủy diệt hàng loạt?

Kết quả của toàn bộ điều này là một sự tăng trưởng phi thường trong khu vực tài chính trên toàn thế giới, đặc biệt là tại các nước giàu. Tăng trưởng không đơn giản là xét một cách tuyệt đối. Điều quan trọng hơn là khu vực tài chính đã phát triển nhanh hơn - không, phải nó là nhanh hơn rất, rất nhiều - so với nền kinh tế cơ bản.

Theo một tính toán dựa trên dữ liệu của IMF của Gabriel Palma, một đồng nghiệp của tôi tại Cambridge và là một nhà nghiên cứu hàng đầu về khủng hoảng tài chính, tỷ lệ cổ phiếu của tài sản tài chính so với sản lượng đầu ra trên thế giới tăng từ 1,2 tới 4,4 trong giai đoạn từ năm 1980 đến 2007. [72] Quy mô tương đối của khu vực tài chính ở các nước giàu thậm chí còn lớn hơn nhiều. Theo tính toán của ông, tỷ lệ tài sản tài chính so với GDP ở Anh đã đạt 700% vào năm 2007. Trong lĩnh vực này, Pháp, nước thường xuyên tự xưng là một đối trọng của chủ nghĩa tư bản tài chính Anh - Mỹ, cũng không thua kém nước Anh nhiều - tỷ lệ tài sản tài chính so với GDP chỉ thấp hơn của Anh một chút. Trong nghiên cứu nêu trên, Crotty, bằng cách sử dụng số liệu của chính phủ Mỹ, đã tính được rằng tỷ lệ tài sản tài chính so với GDP ở Mỹ dao động trong khoảng 400 - 500% từ thập niên 1950 đến thập niên 1970, nhưng bắt đầu quay đầu tăng mạnh từ đầu thập niên 1980 nhờ việc bãi bỏ các quy định tài chính, và đạt mức kỷ lục 900% vào đầu những năm 2000.

Điều này có nghĩa rằng ngày càng nhiều tuyên bố tài chính được tạo ra cho từng loại tài sản thực và hoạt động kinh tế cơ bản. Việc tạo ra các công cụ tài chính phái sinh (financial derivatives) trong thị trường nhà đất, một trong những nguyên nhân chính của cuộc khủng hoảng năm 2008, minh hoạ rất rõ nét cho điều này.

Trước đây, khi một ai đó vay tiền ngân hàng và mua một ngôi nhà, ngân hàng cho vay sẽ được sở hữu sản phẩm tài chính phát sinh đó (tài sản thế chấp) và điều đó nay không còn xảy ra nữa. Tuy nhiên, những đổi mới tài chính đã tạo ra chứng khoán được đảm bảo bằng tài sản thế chấp (MBS), kết hợp lại với nhau lên đến vài nghìn tài sản thế chấp. Tiếp đến, những chứng khoán được đảm bảo bằng tài sản thế chấp (MBS) này, đôi khi lên tới con số 150, được tập hợp lại thành một nghĩa vụ nợ có thế chấp (CDO). Sau đó, nghĩa vụ nợ có thế chấp bình phương (CDOs- squared) được tạo ra bằng cách sử dụng các nghĩa vụ nợ có thế chấp khác làm tài sản thế chấp. Và tiếp đó, nghĩa vụ nợ có thế chấp lập phương (CDO- cubed) được tạo ra bằng cách kết hợp các nghĩa vụ nợ có thế chấp và nghĩa vụ nợ có thế chấp bình phương. Thậm chí những nghĩa vụ nợ có thế chấp có uy lực cao hơn cũng được tạo ra. Hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (CDS) được tạo ra để bảo vệ bạn khỏi các rủi ro của các nghĩa vụ nợ có thế chấp. Và còn có thêm rất nhiều các công cụ tài chính phái sinh khác tạo nên một tập hợp các chữ cái, hay chính là Tài chính hiện đại.

Hiện tại, ngay cả tôi cũng đang cảm thấy lúng túng (và, hóa ra là những người đang phải giải quyết các vấn đề đó cũng vậy), nhưng điều quan trọng là các tài sản cơ bản ban đầu (tức là, các ngôi nhà trong các hợp đồng thế chấp gốc) và các hoạt động kinh tế giống nhau (các hoạt động kiếm lợi nhuận của những người nắm giữ những hợp đồng thế chấp đó) được sử dụng đi sử dụng lại để “tạo ra” các tài sản mới. Tuy nhiên, cho dù bạn làm bất cứ điều gì liên quan đến thuật giả kim tài chính, các tài sản này có tạo ra lợi nhuận mong muốn hay không rốt cuộc lại phụ thuộc vào việc hàng trăm ngàn công nhân và các chủ sở hữu doanh nghiệp nhỏ, những người nắm giữ bản hợp đồng thế chấp gốc có thanh toán các khoản nợ thế chấp của họ đúng hạn hay không.

Kết quả là một cấu trúc tài sản tài chính ngày càng cao dựa trên cùng nền tảng của tài sản thực (real assets) (tất nhiên, bản thân nền tảng của nó cũng đang phát triển, một phần được thúc đẩy bởi hoạt động này, nhưng chúng ta hãy tạm đặt nó sang một bên, bởi vì vấn đề quan trọng ở đây là quy mô của cấu trúc thượng tầng liên quan tới nền tảng đó cũng đang phát triển). Nếu bạn xây một tòa nhà cũ cao hơn mà không gia cố móng của nó, bạn sẽ làm khả năng bị đổ của tòa nhà đó tăng lên. Thực tế còn tồi tệ hơn thế rất nhiều. Khi mức độ “phái sinh”- hoặc khoảng cách từ các tài sản cơ bản (underlying asset) tăng lên, thì việc định giá tài sản một cách chính xác ngày càng trở nên khó khăn hơn. Như vậy có nghĩa là bạn không những đang xây thêm tầng ở một tòa nhà cũ nhưng không gia cố móng của nó, mà bạn còn đang sử dụng các vật liệu có chất lượng ngày càng không đáng tin cậy cho các tầng cao hơn đó. Không có gì đáng ngạc nhiên khi Warren Buff, một nhà đầu tư Mỹ nổi tiếng với phương pháp đầu tư thiết thực và hợp lý của mình (down-to-earth approach), đã gọi các công cụ tài chính phái sinh là “vũ khí tài chính hủy diệt hàng loạt” - ngay trước khi cuộc khủng hoảng năm 2008 chứng minh cho sự hủy diệt của chúng diễn ra.

Hãy lưu ý đến khoảng cách

Tất cả những lời chỉ trích của tôi cho đến nay về sự phát triển quá mức của khu vực tài chính trong hai hoặc ba thập kỷ qua không phải để nói rằng tài chính là hoàn toàn xấu. Nếu chúng ta lắng nghe Adam Smith, người đã phản đối các công ty trách nhiệm hữu hạn (xem Vấn đề 2) hoặc Thomas Jefferson, người coi ngân hàng “nguy hiểm hơn những đội quân thường trực”, thì các các nền kinh tế của chúng ta vẫn sẽ được tạo nên từ “các nhà máy của Quỷ Sa tăng” thời Victoria, nếu không phải là các nhà máy sản xuất đinh ghim của Adam Smith.

Tuy nhiên, thực tế rằng sự phát triển tài chính là điều thiết yếu đối với sự phát triển chủ nghĩa tư bản không có nghĩa là tất cả các loại hình phát triển tài chính đều tốt.

Điều làm cho vốn tài chính trở nên cần thiết cho sự phát triển kinh tế nhưng lại tiềm ẩn sự phản tác dụng hoặc thậm chí là mang tính phá hoại chính là thực tế rằng nó có tính thanh khoản cao (liquid) hơn rất nhiều so với vốn công nghiệp. Giả sử bạn là một chủ nhà máy mà đột nhiên cần tiền để mua nguyên vật liệu hoặc máy móc để thực hiện các đơn đặt hàng bất ngờ tăng thêm. Cũng giả sử rằng bạn đã đầu tư tất cả mọi thứ mà bạn có vào việc xây dựng nhà máy và mua máy móc và các nguyên liệu đầu vào cần thiết cho các đơn đặt hàng ban đầu. Bạn sẽ biết ơn nếu các ngân hàng sẵn sàng cho vay tiền (sử dụng nhà máy của bạn làm tài sản thế chấp) khi biết rằng bạn sẽ có thể tạo thêm thu nhập với những yếu tố đầu vào mới đó. Hoặc giả sử rằng bạn muốn bán một nửa nhà máy của mình (ví dụ, để bắt đầu một hoạt động kinh doanh khác), nhưng sẽ không có ai mua một nửa tòa nhà và một nửa dây chuyền sản xuất. Trong trường hợp này, bạn sẽ cảm thấy nhẹ nhõm khi biết rằng bạn có thể phát hành cổ phiếu và bán một nửa cổ phần của bạn. Nói cách khác, khu vực tài chính sẽ giúp các công ty mở rộng và đa dạng hóa thông qua khả năng chuyển tài sản không có tính thanh khoản như các tòa nhà và máy móc thành tài sản có tính thanh khoản cao như các khoản cho vay và cổ phiếu.

Tuy nhiên, tính thanh khoản của các tài sản tài chính cũng làm cho chúng có những ảnh hưởng tiêu cực tiềm tàng đối với phần còn lại của nền kinh tế. Xây dựng nhà máy phải mất ít nhất vài tháng, nếu không cũng hàng năm, trong khi việc tích lũy các bí quyết công nghệ và tổ chức cần thiết để xây dựng một công ty tầm cỡ thế giới phải mất nhiều thập kỷ. Ngược lại, tài sản tài chính có thể được luân chuyển và sắp xếp lại trong vài phút, nếu không muốn nói là vài giây. Khoảng cách rất lớn này đã gây ra những rắc rối lớn, bởi vì vốn tài chính là “ngắn hạn” (impatient) và tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn (xem Vấn đề 2). Trong ngắn hạn, điều này tạo ra sự bất ổn kinh tế, vì nguồn vốn lưu động (liquid capital) luân chuyển trên toàn thế giới trong một thời gian rất ngắn và theo những cách “phi lý trí”, như chúng ta đã thấy thời gian gần đây. Quan trọng hơn, về lâu dài, nó dẫn đến tình trạng tăng trưởng năng suất kém, bởi vì đầu tư dài hạn bị cắt giảm để đáp ứng nguồn vốn “ngắn hạn” (impatient capital). Kết quả là mặc dù có những tiến bộ to lớn trong việc “tăng cường tài chính” (có nghĩa là, sự gia tăng trong tỷ lệ giữa tài sản tài chính và GDP), tăng trưởng đã thực sự bị chậm lại trong những năm gần đây (xem Vấn đề 12 và 13).

Chính vì tài chính có hiệu quả trong việc ứng phó với những cơ hội lợi nhuận đang thay đổi nên nó có thể trở nên có hại cho phần còn lại của nền kinh tế. Và đây là lý do tại sao James Tobin, người đoạt giải Nobel về kinh tế năm 1981, đã nói về sự cần thiết phải “tạo ra một số rào cản nhân tạo đối với các thị trường tiền tệ quốc tế hiệu quả quá mức của chúng ta”. Với mục đích này, Tobin đã đề xuất một loại thuế giao dịch tài chính, cố ý nhằm làm chậm các dòng vốn tài chính. Một điều không được giới quan chức cao cấp trước đây ủng hộ, cái gọi là Thuế Tobin gần đây đã được ủng hộ bởi Gordon Brown, Thủ tướng Anh. Tuy nhiên, thuế Tobin không phải là cách duy nhất để chúng ta có thể giảm khoảng cách về tốc độ phát triển giữa ngành tài chính và nền kinh tế sản xuất. Các biện pháp khác bao gồm cản trở việc tiếp quản thù địch (do đó giảm lợi nhuận từ các khoản đầu cơ vào cổ phiếu), cấm bán khống (bán cổ phần mà bạn hiện không sở hữu), tăng yêu cầu ký quỹ (phần tiền phải được thanh toán trước khi mua cổ phần) hoặc đặt ra những hạn định về luân chuyển vốn qua biên giới, đặc biệt là qua các nước đang phát triển.

Tất cả điều này không phải để nói rằng khoảng cách tốc độ giữa tài chính và nền kinh tế sản xuất cần được giảm xuống bằng 0. Một hệ thống tài chính hoàn toàn đồng bộ với nền kinh tế sản xuất sẽ là vô ích. Điểm mấu chốt của tài chính là nó có thể phát triển nhanh hơn so với nền kinh tế sản xuất. Tuy nhiên, nếu các khu vực tài chính phát triển quá nhanh, nó có thể phá hỏng nền kinh tế sản xuất. Trong

hoàn cảnh hiện tại, chúng ta cần phải sắp xếp lại hệ thống tài chính để các công ty có thể thực hiện những khoản đầu tư dài hạn vào vốn hữu hình, kỹ năng con người và các tổ chức mà xét cho cùng là nguồn gốc của sự phát triển kinh tế, đồng thời cung cấp cho chúng tính thanh khoản cần thiết.

Vấn đề thứ 23: Chính sách kinh tế tốt không cần đến các nhà kinh tế học giỏi

Những điều họ nói với bạn

Cho dù những biện minh về mặt lý thuyết cho sự can thiệp của chính phủ có thể là gì đi chăng nữa thì sự thành công hay thất bại của các chính sách của chính phủ cũng phụ thuộc phần lớn vào tài năng của những người thiết lập và thực hiện chúng. Đặc biệt, ở các nước đang phát triển, các quan chức chính phủ không được đào tạo kỹ về kinh tế, điều mà họ cần phải có nếu họ muốn thực hiện tốt các chính sách kinh tế. Những các quan chức đó nên nhận ra những hạn chế của mình và nên cố gắng không thực hiện các chính sách "khó" như chính sách công nghiệp chọn lọc, và gắn với các chính sách thị trường tự do ít đòi hỏi khắt khe hơn, nhưng lại giảm thiểu vai trò của chính phủ. Vì vậy, chính sách thị trường tự do không những tốt mà còn tốt gấp đôi, bởi vì chúng không chỉ là những chính sách tốt nhất, mà còn những chính sách có yêu cầu ít khắt khe nhất về khả năng của các quan chức.

Những điều họ không nói cho bạn biết

Các nhà kinh tế học kiệt xuất không nhất thiết phải điều hành các chính sách kinh tế tốt. Các quan chức kinh tế thành công nhất thường không phải là các nhà kinh tế học. Chính sách kinh tế ở Nhật Bản và (ở mức độ ít hơn) Hàn Quốc được điều hành bởi các luật sư. Tại Đài Loan và Trung Quốc, chính sách kinh tế được chỉ huy bởi các kỹ sư. Điều này cho thấy rằng thành công kinh tế không cần những người được đào tạo tốt về kinh tế - đặc biệt là nếu nó là của thị trường tự do. Trên thực tế, trong ba thập kỷ qua, ảnh hưởng ngày càng tăng của kinh tế học thị trường tự do đã dẫn đến những kết quả kinh tế kém hơn trên toàn thế giới như tôi đã trình bày xuyên suốt trong cuốn sách này - tăng trưởng kinh tế thấp hơn, sự bất ổn kinh tế lớn hơn, bất bình đẳng tăng lên và cuối cùng kết thúc bằng thảm họa của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008. Bên cạnh việc chúng ta cần kinh tế học, chúng ta còn cần các thứ khác của kinh tế học được đúc rút từ nền kinh tế thị trường tự do đã và đang thống trị thế giới.

Sự thần kỳ kinh tế không dựa vào các nhà kinh tế học

Các nền kinh tế Đông Á gồm Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore, Hồng Kông và Trung Quốc thường được gọi là các nền kinh tế "thần kỳ". Tất nhiên, đây là sự cường điệu hóa, nhưng theo như sự cường điệu hóa đó thể hiện, thì điều đó không phải là quá lạ lùng.

Trong "cuộc cách mạng" công nghiệp thế kỷ XIX, thu nhập bình quân đầu người trong nền kinh tế của Tây Âu và các nước có nguồn gốc từ Tây Âu (Bắc Mỹ, Úc và New Zealand) đã tăng trưởng trong khoảng từ 1% đến 1,5% mỗi năm (con số chính xác tùy thuộc vào khoảng thời gian chính xác và đất nước bạn xem xét). Trong cái gọi là thời kỳ "Hoàng Kim" của chủ nghĩa tư bản từ đầu thập niên 1950 đến giữa thập niên 1970, thu nhập bình quân đầu người ở Tây Châu Âu và các nước có nguồn gốc từ Tây Âu đã tăng trưởng khoảng 3,5 - 4% mỗi năm.

Ngược lại, trong những năm phát triển thần diệu của mình, khoảng từ những năm 1950 đến giữa những năm 1990 (và từ những năm 1980 đến nay đối với trường hợp của Trung Quốc), thu nhập bình quân đầu người tăng khoảng 6 - 7% mỗi năm ở các nền kinh tế Đông Á đã đề cập ở trên. Nếu tốc độ tăng trưởng 1-1,5% được mô tả là một thời kỳ "cách mạng" và 3,5 - 4% cho thời kỳ "Hoàng Kim" thì 6 - 7% xứng đáng được gọi là một thời kỳ "phát triển thần diệu".[73]

Với những số liệu kinh tế này, người ta sẽ phỏng đoán một cách tự nhiên rằng những quốc gia này phải có rất nhiều nhà kinh tế giỏi. Tương tự như cách mà Đức chiếm ưu thế vượt trội trong kỹ thuật nhờ tài năng của các kỹ sư và Pháp dẫn đầu thế giới về hàng hiệu nhờ tài năng của các nhà thiết kế, dường như rõ ràng là các nước Đông Á đã đạt được sự thần kỳ về kinh tế nhờ khả năng của các nhà kinh tế học của họ. Đặc biệt là các nước Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc và Trung Quốc - các nước mà chính phủ ở đó đóng một vai trò rất tích cực trong suốt những năm phát triển thần kỳ đó - mọi người có thể lý luận rằng chắc hẳn phải có nhiều nhà kinh tế học hàng đầu làm việc cho chính phủ.

Không phải như vậy. Trên thực tế, chúng ta có thể dễ dàng nhận ra sự vắng bóng của các nhà kinh tế học trong chính phủ của các nền kinh tế thần kỳ Đông Á. Các quan chức kinh tế Nhật Bản chủ yếu là các luật sư đã qua đào tạo thêm về kinh tế. Tại Đài Loan, hầu hết các quan chức kinh tế chủ chốt là các kỹ sư và các nhà khoa học, chứ không phải là các nhà kinh tế học, giống như trường hợp ở Trung Quốc hiện nay. Hàn Quốc cũng có một tỷ lệ các luật sư trong bộ máy quan chức kinh tế cao, đặc biệt là trước những năm 1980. Oh Won-Chul, bộ não đứng sau chương trình công nghiệp hóa ngành công nghiệp nặng và hóa chất của đất nước trong những năm 1970 - chương trình chuyển đổi nền kinh tế từ một nước xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp cấp thấp hiệu quả sang thành một nước có đẳng cấp thế giới trong lĩnh vực điện tử, thép và đóng tàu - là một kỹ sư đã qua đào tạo kinh tế.

Nếu chúng ta không cần các nhà kinh tế học để có được hiệu quả kinh tế tốt, như trong trường hợp của các nước Đông Á, thì tác dụng của kinh tế học là gì? Liệu Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB) và các tổ chức quốc tế khác có lãng phí tiền khi họ cung cấp các khóa đào tạo kinh tế cho các quan chức chính phủ các nước đang phát triển và học bổng cho những thế hệ trẻ thông minh sáng dạ từ các nước này đi du học tại các trường đại học Mỹ hoặc Anh nổi tiếng về những thành tựu xuất sắc trong lĩnh vực kinh tế không?

Một lời giải thích có thể chấp nhận được về trường hợp của Đông Á là những thứ cần thiết cho những người đang chỉ đạo các chính sách kinh tế chính là tri thức tổng hợp, chứ không phải là kiến thức chuyên môn về kinh tế. Có thể là kinh tế học được giảng dạy trong trường đại học quá xa rời thực tiễn nên khó có thể áp dụng được trong thực tế. Nếu trường hợp này xảy ra, chính phủ sẽ có được nhiều nhà hoạch định chính sách kinh tế có khả năng bằng cách tuyển dụng những người đã nghiên cứu về những điều tình cờ là môn học có tiếng nhất trong nước (mà có thể là pháp luật, kỹ thuật hoặc thậm chí kinh tế, tùy thuộc vào từng quốc gia), chứ không phải là một chủ đề được phỏng đoán là liên quan nhiều nhất đến việc hoạch định chính sách kinh tế (có nghĩa là kinh tế học) (xem Vấn đề 17). Điều phỏng đoán này được gián tiếp chứng minh bởi thực tế rằng mặc dù các chính sách kinh tế ở nhiều quốc gia Châu Mỹ La tinh được điều hành bởi các nhà kinh tế học, và những người được đào tạo rất tốt về lĩnh vực kinh tế (Nhóm các nhà kinh tế học Chi-lê trẻ tuổi dưới thời của Đại tướng Pinochet là một ví dụ nổi bật nhất), nhưng hiệu quả kinh tế của họ vẫn thua kém nhiều so với những chính sách kinh tế của các nước Đông Á. Ấn Độ và Pakistan cũng có nhiều nhà kinh tế học đẳng cấp thế giới, nhưng hiệu quả kinh tế của họ cũng không sánh kịp với hiệu quả kinh tế của các nước Đông Á. John Kenneth Galbraith, nhà kinh tế học dí dỏm nhất trong lịch sử, chắc là đã phóng đại khi ông nói rằng "kinh tế học cực kỳ hữu ích dưới hình thức là việc làm cho các nhà kinh tế học", nhưng có thể ông đã nói không chính xác. Trên thực tế kinh tế học dường như không liên quan nhiều đến việc quản lý kinh tế.

Thực ra, nó còn tồi tệ hơn thế. Có nhiều lý do để nghĩ rằng kinh tế học có thể rất có hại cho nền kinh tế.

Tại sao không ai có thể đoán trước được điều đó?

Trong tháng 11 năm 2008, Nữ hoàng Elizabeth II đã đến thăm trường Kinh tế London, mà khoa kinh tế của trường là một trong những khoa kinh tế được đánh giá cao nhất trên thế giới. Khi nghe một bài thuyết trình của một trong số các giáo sư ở đó, Giáo sư Luis Garicano, về cuộc khủng hoảng tài chính đã nhấn chìm thế giới, Nữ hoàng đặt câu hỏi: "Tại sao không ai có thể lường trước được nó?" Câu hỏi của Nữ hoàng đã in sâu trong tâm trí của hầu hết mọi người kể từ khi cuộc khủng hoảng bùng nổ vào mùa thu năm 2008.

Trong suốt hai thập niên qua, nhiều lần các chuyên gia có trình độ cao - từ các nhà kinh tế học đã giành giải Nobel thông qua các chính sách điều tiết tài chính đẳng cấp thế giới đến các chủ ngân hàng đầu tư trẻ tuổi vô cùng tài năng với những tấm bằng kinh tế nhận được từ các trường đại học hàng đầu thế giới - đã nói với chúng ta rằng tất cả điều đó rất hòa hợp với nền kinh tế thế giới. Chúng ta được biết rằng các nhà kinh tế cuối cùng đã tìm thấy công thức kỳ diệu cho phép nền kinh tế của chúng ta phát triển nhanh chóng với tỷ lệ lạm phát thấp. Mọi người đã nói về nền kinh tế "Goldilocks", mà ở đó mọi thứ đều vừa phải - không quá nóng, không quá lạnh. Alan Greenspan, cựu Chủ tịch của Cục Dự trữ Liên bang, người chủ trì nền kinh tế lớn nhất và có tầm ảnh hưởng nhất thế giới (về cả mặt tài chính và tư tưởng) trong hai thập kỷ, đã được ca ngợi là một "nhạc trưởng", như trong tiêu đề của cuốn sách về ông của nhà báo Bob Woodward nổi tiếng trong vụ Watergate đã viết. Người kế nhiệm ông, Ben

Bernanke, nói về một sự điều tiết lớn, đi kèm với kiềm chế lạm phát và sự biến mất của các chu kỳ kinh tế khốc liệt (xem Vấn đề 6). Vì vậy, nó là một vấn đề thực sự nan giải đối với hầu hết mọi người, bao gồm cả Nữ hoàng, rằng mọi thứ có thể trở nên rất tồi tệ trong một thế giới nơi mà các nhà kinh tế học thông minh được cho là đã phát hiện ra tất cả các vấn đề lớn. Làm thế nào tất cả những người thông minh đó, những người sở hữu những tấm bằng nhận được từ một số trường đại học tốt nhất, với những phương trình siêu toán học luôn văng vẳng bên tai, lại có thể sai lầm như vậy?

Biết được mối quan tâm của Nữ hoàng, Học viện Anh đã triệu tập một cuộc họp gồm một số nhà kinh tế học hàng đầu từ các học viện, ngành tài chính và chính phủ vào ngày 17 tháng 6 năm 2009. Kết quả của cuộc họp này đã được gửi đến Nữ hoàng trong một lá thư vào ngày 22 tháng 7 năm 2009, được viết bởi Giáo sư Tim Besley, một giáo sư kinh tế nổi bật tại LSE, và Giáo sư Peter Hennessy, một nhà sử học nổi tiếng của các chính phủ Anh dưới thời Nữ hoàng Mary, thuộc Trường Đại học London.[74]

Trong thư, giáo sư Besley và Hennessy nói rằng cá nhân các nhà kinh tế học đều có năng lực và "thực hiện công việc của mình một cách hoàn hảo dựa trên những lợi ích xứng đáng của nó, nhưng họ chỉ "thấy cây mà không thấy rừng" trong thời gian sắp xảy ra khủng hoảng. Theo họ, có "sự thất bại của trí tưởng tượng tập thể" của nhiều người tài năng, cả trong nước và quốc tế, trong việc hiểu được những rủi ro đối với toàn bộ hệ thống".

Một thất bại của *trí tưởng tượng tập thể*? Hầu hết các nhà kinh tế học, bao gồm hầu hết (mặc dù không phải tất cả) những người tham dự cuộc họp của Học viện Anh, đã không nói với chúng ta rằng thị trường tự do hoạt động tốt nhất bởi vì chúng ta có lý trí và tư tưởng cá nhân và do đó biết chúng ta muốn gì cho chính mình (và không cho ai khác, ngoài các gia đình chúng ta) và làm thế nào để đạt được nó một cách hiệu quả nhất? (xem Vấn đề 5 và 16.) Tôi không nhớ đã thấy nhiều thảo luận trong kinh tế học về trí tưởng tượng, đặc biệt là kiểu tập thể, và tôi đã làm việc trong lĩnh vực kinh tế suốt hai thập kỷ qua. Thậm chí tôi không chắc chắn rằng liệu một khái niệm như trí tưởng tượng, dù tập thể hay không, có một chỗ đứng trong thuyết duy lý đang chiếm ưu thế của kinh tế học. Những người có vị trí quan trọng và những người có tài năng trong giới kinh tế học ở Anh, khi đó, cơ bản đã thừa nhận rằng họ không biết điều gì đã sai.

Nhưng điều này thể hiện nó một cách dè dặt. Các nhà kinh tế không phải là một số kỹ thuật viên vô tội, những người đã làm khá tốt trong những giới hạn chuyên môn hẹp của họ cho đến khi họ đồng loạt bị cản trở bởi tai họa hiếm có chỉ xảy ra một lần một thế kỷ mà không ai có thể dự đoán được.

Trong ba thập kỷ qua, các nhà kinh tế học đóng vai quan trọng trong việc tạo ra các điều kiện của cuộc khủng hoảng năm 2008 (và hàng chục cuộc khủng hoảng tài chính nhỏ hơn xảy ra trước đó kể từ đầu những năm 1980, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng nợ của Thế giới Thứ ba 1982, cuộc khủng hoảng đồng peso Mexico năm 1995, cuộc khủng hoảng Châu Á năm 1997 và cuộc khủng hoảng Nga năm 1998) bằng việc đưa ra những lý thuyết biện minh cho việc bãi bỏ các quy định tài chính và việc theo đuổi lợi nhuận ngắn hạn không bị kiểm soát. Nói rộng hơn, họ đưa ra những lý thuyết biện minh cho các chính sách đã dẫn đến tình trạng tăng trưởng chậm hơn, sự bất bình đẳng cao hơn, làm tăng sự mất an ninh công việc và cuộc khủng hoảng tài chính thường xuyên hơn đã đeo đẳng thế giới trong suốt ba thập kỷ qua (Xem các Vấn đề 6, 12, 13 và 21). Bên cạnh đó, họ đẩy mạnh các chính sách làm suy yếu các triển vọng phát triển lâu dài trong việc phát triển đất nước (xem các Vấn đề 7 và 11). Ở các nước giàu, các nhà kinh tế học này đã khuyến khích mọi người đánh giá quá cao sức mạnh của công nghệ mới (xem Vấn đề 4), làm cho cuộc sống của mọi người ngày càng bất ổn (xem Vấn đề 6), khiến cho họ không quan tâm đến sự mất kiểm soát của quốc gia đối với nền kinh tế (xem Vấn đề 8) và tạo cho họ sự tự mãn về quá trình giảm công nghiệp hóa (xem Vấn đề 9). Hơn nữa, họ đưa ra những lý lẽ nhấn mạnh rằng tất cả những hậu quả kinh tế mà nhiều người người phản đối trong thế giới này - chẳng hạn như sự bất bình đẳng gia tăng (xem Vấn đề 13), mức lương điều hành cao ngất ngưởng (xem Vấn đề 14) hay tình trạng đói nghèo cùng cực ở các nước nghèo (xem Vấn đề 15) - thực sự không thể tránh khỏi, do bản chất (ích kỷ và có lý trí) của con người và sự cần thiết phải tặng thưởng cho mọi người theo những đóng góp hữu ích của họ.

Nói cách khác, kinh tế học tệ hơn là không thích hợp. Kinh tế học, như nó đã được áp dụng trong ba thập kỷ qua, cực kỳ có hại cho hầu hết mọi người.

Các nhà kinh tế học "khác" thì sao?

Nếu kinh tế học tệ như tôi nói, tôi đang làm gì khi chính bản thân mình là một nhà kinh tế học? Nếu sự không thích hợp là hậu quả xã hội nhẹ nhất của các hoạt động chuyên môn của tôi và gây tổn hại đến một kết quả khả quan hơn thì tôi có nên thay đổi nghề nghiệp của mình sang một nghề gì đó có ích hơn cho xã hội, chẳng hạn như ngành điện tử hoặc nghề hàn chì không?

Tôi gắn bó với kinh tế học bởi vì tôi tin rằng nó không vô ích hoặc có hại. Xét cho cùng, xuyên suốt cuốn sách này, bản thân tôi cũng đã sử dụng kinh tế học trong việc cố gắng giải thích phương thức mà chủ nghĩa tư bản thực sự hoạt động. Đó là một loại hình đặc biệt của kinh tế học - kinh tế học thị trường tự do như nó đã được áp dụng trong vài thập kỷ qua - mà loại này rất nguy hiểm. Xuyên suốt lịch sử, đã có nhiều trường phái tư duy kinh tế giúp chúng ta quản lý và phát triển kinh tế tốt hơn.

Qua hiện trạng của chúng ta hiện nay có thể thấy thứ đã cứu nền kinh tế thế giới khỏi sự sụp đổ hoàn toàn vào mùa thu năm 2008 chính là kinh tế học của John Maynard Keynes, Charles Kindleberger (Tác giả của cuốn sách kinh điển về các cuộc khủng hoảng tài chính, *Hoảng loạn, Hỗn loạn và Cuồng loạn* (*Manias*, *Panics and Crashes*)) và Hyman Minsky (một học giả về khủng hoảng tài chính người Mỹ không được đề cao). Nền kinh tế thế giới đã không đi vào vết xe đổ của cuộc Đại suy thoái năm 1929 bởi vì chúng ta đã tiếp thu những hiểu biết sâu sắc của họ và giải cứu các tổ chức tài chính chủ chốt (mặc dù chúng ta đã không trừng phạt thích đáng đối với các ngân hàng đã gây ra sự lộn xộn hoặc chưa cải cách ngành công nghiệp), tăng chi tiêu chính phủ, cung cấp bảo hiểm tiền gửi, duy trì các chế độ phúc lợi (những chế độ giúp tăng thu nhập của những người thất nghiệp) và bơm đầy tính thanh khoản vào thị trường tài chính ở một quy mô chưa từng có. Như tôi đã giải thích trong Các vấn đề trước, nhiều động thái trong số những động thái đã cứu thế giới này là những hành động bị phản đối bởi các nhà kinh tế học thị trường tự do của các thế hệ trước và của ngày nay.

Mặc dù không được đào tạo bài bản như những nhà kinh tế học nhưng các quan chức kinh tế Đông Á cũng hiểu một chút về kinh tế học. Tuy nhiên, đặc biệt là trước thập niên 1970, kinh tế học mà họ biết hầu như là không phải về sự đa dạng của thị trường tự do. Kinh tế học mà họ tình cờ biết được là kinh tế của Các-Mác, Friedrich List, Joseph Schumpeter, Nicolas Kaldor và Albert Hirschman. Tất nhiên, các nhà kinh tế học này sống trong các thời kỳ khác nhau, phải đối phó với các vấn đề khác nhau và có những quan điểm chính trị hoàn toàn khác nhau (từ quan điểm hữu khuynh của List đến những quan điểm tả khuynh của Mác). Tuy nhiên, có một điểm chung giữa các học thuyết kinh tế của họ. Đó là sự công nhận rằng chủ nghĩa tư bản phát triển thông qua các khoản đầu tư dài hạn và những đổi mới công nghệ giúp chuyển đổi cơ cấu sản xuất, và không chỉ đơn thuần là sự mở rộng của các cấu trúc hiện có giống như thổi căng một quả bóng. Nhiều điều mà các quan chức chính phủ Đông Á đã làm trong những năm phát triển thần kỳ - bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ, chuyển đổi mạnh mẽ các nguồn lực từ ngành nông nghiệp trì trệ về mặt công nghệ sang các ngành công nghiệp năng động và khai thác những gì mà Hirschman gọi là "các mối liên kết" giữa các khu vực khác nhau - xuất phát từ những quan điểm kinh tế như vậy, chứ không phải là quan điểm về thị trường tự do (xem Vấn đề 7). Nếu các nước Đông Á, và trên thực tế là hầu hết các nước giàu ở Châu Âu và Bắc Mỹ trước họ, điều hành nền kinh tế của mình theo các nguyên tắc của kinh tế học thị trường tự do, họ sẽ không phát triển nền kinh tế của mình theo cách mà họ đã thực hiện.

Kinh tế học của Herbert Simon và những người ủng hộ ông đã thực sự thay đổi cách chúng ta hiểu về các công ty hiện đại và nói rộng hơn là về nền kinh tế hiện đại. Nó giúp chúng ta thoát khỏi ảo tưởng rằng nền kinh tế của chúng ta chỉ gồm toàn những người tư lợi duy lý trí tương tác với nhau thông qua cơ chế thị trường. Khi chúng ta hiểu rằng nền kinh tế hiện đại gồm những người có tính duy lý bị hạn chế và những động cơ phức tạp, những người được tổ chức theo một phương thức phức tạp, kết hợp các thị trường (công và tư nhân), các bộ máy quan liêu và các hệ thống, chúng ta bắt đầu hiểu rằng nền kinh tế của chúng ta không thể được điều hành theo ảo tưởng về thị trường tự do. Khi chúng ta quan sát các công ty, các chính phủ và các quốc gia thành công một cách kỹ lưỡng hơn, chúng ta thấy họ có những quan điểm về chủ nghĩa tư bản ở dạng này chứ không phải là quan điểm thị trường tự do đơn giản.

Ngay cả trong một trường phái kinh tế học chiếm ưu thế, trường phái tân cổ, trường phái đưa ra nền tảng cho kinh tế học thị trường tự do, cũng có các học thuyết giải thích lý do tại sao thị trường tự do có

khả năng tạo ra các kết quả dưới mức tối ưu. Đây là các học thuyết về "các thất bại thị trường" hoặc "kinh tế học phúc lợi", được đề xuất lần đầu tiên bởi vị giáo sư Cambridge đầu thế kỷ hai mươi Arthur Pigou, và sau đó được phát triển bởi các nhà kinh tế hiện đại như Amartya Sen, William Baumol và Joseph Stiglitz, mà ở đây tôi chỉ nêu tên một vài người quan trọng nhất.

Tất nhiên, kinh tế học thị trường tự do đã hoặc bỏ qua những nhà kinh tế học khác này, hoặc tệ hơn, coi họ như những nhà tiên tri giả. Ngày nay, rất ít người trong số các nhà kinh tế nói trên, ngoại trừ những người thuộc trường phái thất bại thị trường, được đề cập đến trong các cuốn sách giáo khoa kinh tế hàng đầu, nói chi đến được giảng dạy một cách bài bản. Tuy nhiên, những sự kiện diễn ra trong ba thập kỷ qua đã chỉ ra rằng chúng ta thực sự có rất nhiều những điều tích cực hơn để học hỏi từ các nhà kinh tế học theo trường phái khác này hơn là từ các nhà kinh tế học thị trường tự do. Những thành công và thất bại tương đối của các công ty, các nền kinh tế và các chính sách khác nhau trong giai đoạn này cho thấy quan điểm của các nhà kinh tế học này, những người hiện đang bị phớt lờ, hoặc thậm chí bị lãng quên, lại có những bài học quan trọng để dạy cho chúng ta. Kinh tế không phải là vô ích hoặc có hại. Chỉ có điều chúng ta phải học đúng loại kinh tế học.

Kết luận

Làm thế nào để xây dựng lại thế giới

Nhiệm vụ khó khăn phía trước của chúng ta là xây dựng lại toàn bộ nền kinh tế thế giới. Mọi thứ không tồi tệ như ở trong thời kỳ Đại Suy thoái chỉ vì chính phủ đã đẩy mạnh nhu cầu thông qua nguồn tiền vay khổng lồ từ nước ngoài để khuyến khích kinh tế và chống thất nghiệp bất chấp thâm hụt ngân sách (deficit spending) và việc nới lỏng việc cung tiền chưa từng có (Ngân hàng Anh chưa bao giờ có tỷ lệ lãi suất thấp hơn kể từ khi nó được thành lập năm 1644), trong khi ngăn ngừa sự sụp đổ nhanh chóng của các ngân hàng thông qua việc mở rộng bảo hiểm tiền gửi và giải cứu nhiều công ty tài chính. Nếu không có các biện pháp này, và gia tăng tự động đáng kể trong chi tiêu cho phúc lợi (ví dụ, trợ cấp thất nghiệp), chúng ta có lẽ sẽ đã phải trải qua một cuộc khủng hoảng kinh tế tồi tệ hơn nhiều so với cuộc khủng hoảng vào những năm 1930.

Có những người tin rằng thị trường tự do là hệ thống hiện đang chiếm ưu thế về cơ bản là hợp lý. Họ cho rằng việc thay đổi các biên lợi sẽ là một giải pháp phù hợp cho tình hình của chúng ta - thêm một chút minh bạch ở chỗ này, một chút điều tiết ở chỗ kia, và một chút hạn chế về mức lương điều hành ở chỗ nọ. Tuy nhiên, như tôi đã cố gắng thể hiện, những giả định thực nghiệm và lý thuyết cơ bản đằng sau kinh tế học thị trường tự do còn rất đáng nghi vấn. Không khác gì một sự tái hình dung tổng quát cách thức mà chúng ta tổ chức nền kinh tế và xã hội của chúng ta sẽ làm.

Vì vậy, điều gì sẽ được thực hiện?

Đây không phải là nơi để giải thích rõ ràng tất cả các đề xuất chi tiết cần thiết cho việc tái thiết nền kinh tế thế giới, trong đó nhiều đề xuất đã được thảo luận trong 23 vấn đề đã nói ở trên. Ở đây tôi chỉ phác thảo một số nguyên tắc - tám nguyên tắc trong số đó - mà tôi nghĩ rằng chúng ta cần phải khắc sâu trong tâm trí khi thiết lập lại hệ thống kinh tế của mình.

Trước tiên, bắt chước lời Winston Churchill đã từng nói về dân chủ, tôi xin nhắc lại quan điểm của tôi rằng *chủ nghĩa tư bản là hệ thống kinh tế tồi tệ nhất trong số tất cả những hệ thống khác đã từng được áp dụng*. Lời chỉ trích của tôi là dành cho chủ nghĩa tư bản thị trường tự do, chứ không phải là cho tất cả các loại chủ nghĩa tư bản.

Động cơ lợi nhuận vẫn là động lực mạnh mẽ và hiệu quả nhất để tăng thêm sức mạnh cho nền kinh tế của chúng ta và chúng ta nên khai thác nó một cách triệt để - nhưng chúng ta phải nhớ rằng thả lỏng hoàn toàn không phải là cách tốt nhất để tận dụng nó một cách tối đa, như chúng ta đã học được bằng một cái giá rất đắt trong ba thập kỷ qua.

Tương tự như vậy, thị trường là một cơ chế đặc biệt hiệu quả cho việc phối hợp các hoạt động kinh tế phức tạp giữa nhiều tác nhân kinh tế, nhưng nó không vượt xa hơn điều đó - một cơ chế, một bộ máy. Và cũng giống như tất cả các bộ máy khác, nó cần được điều tiết và điều khiển cẩn thận. Cũng giống như một chiếc ô tô có thể gây ra tai nạn chết người khi được điều khiển bởi một tài xế say rượu, hoặc có thể cứu người khi chiếc ô tô đó giúp chúng ta đưa một bệnh nhân cấp cứu đến bệnh viện kịp thời, thị trường có thể làm nên những điều tuyệt vời mà cũng có thể gây ra những điều tệ hại. Chiếc xe đó có thể được sản xuất tốt hơn bằng cách lắp hệ thống phanh cải tiến, động cơ mạnh mẽ hơn hoặc sử dụng nhiên liệu hiệu quả hơn, và thị trường đó cũng có thể được thiết lập để thực hiện tốt hơn thông qua những thay đổi phù hợp với thái độ của những người tham gia, động cơ của họ và các quy tắc chi phối nó.

Có nhiều cách khác để tổ chức chủ nghĩa tư bản. Chủ nghĩa tư bản thị trường tự do chỉ là một trong số đó - và không phải là cách tốt nhất. Ba thập kỷ qua đã cho thấy rằng, trái với những tuyên bố của những người ủng hộ của nó, chủ nghĩa tư bản thị trường tự do đã khiến nền kinh tế phát triển chậm lại, làm tăng sự bất bình đẳng và bất ổn định, và dẫn đến những vụ khủng hoảng tài chính thường xuyên hơn (và đôi khi lớn hơn).

Không có một mô hình chủ nghĩa tư bản lý tưởng nào. Chủ nghĩa tư bản Mỹ rất khác chủ nghĩa tư bản Bắc Âu, cũng khác chủ nghĩa Tư bản Đức hoặc Pháp, chưa nói đến chủ nghĩa Tư bản Nhật Bản. Ví dụ,

các quốc gia thấy sự bất bình đẳng kinh tế kiểu Mỹ là không thể chấp nhận được (điều mà một số nước có thể không thấy như vậy) có thể điều chỉnh nó thông qua chế độ phúc lợi được cấp kinh phí bởi mức thuế thu nhập lũy tiến cao (như ở Thụy Điển) hoặc thông qua các hạn chế về cơ hội kiếm tiền, ví dụ như, bằng cách gây khó khăn trong việc mở các cửa hàng bán lẻ lớn (như ở Nhật Bản). Không có cách nào đơn giản để lựa chọn giữa hai mô hình, mặc dù cá nhân tôi nghĩ rằng mô hình Thụy Điển là tốt hơn so với mô hình Nhật Bản, ít nhất là trong lĩnh vực này.

Vì vậy, chúng ta cần phải chấm dứt việc vận dụng chủ nghĩa tư bản thị trường tự do không bị kiềm chế, cái mà đã phục vụ nhân loại không tốt, và thiết lập các mô hình chủ nghĩa tư bản được quy định tốt hơn. Những mô hình đó là gì sẽ phụ thuộc vào mục tiêu, giá trị và niềm tin của chúng ta.

Thứ hai: *chúng ta nên xây dựng hệ thống kinh tế mới với sự công nhận rằng tính duy lý của con người bị hạn chế*. Cuộc khủng hoảng năm 2008 đã cho thấy mức độ phức tạp của thế giới mà chúng ta đã tạo ra, đặc biệt là trong lĩnh vực tài chính, vượt ra ngoài khả năng hiểu và kiểm soát của chúng ta. Hệ thống kinh tế của chúng ta đã suy giảm rất mạnh bởi vì nó đã được cải tổ theo lời khuyên của các nhà kinh tế học, những người tin rằng khả năng con người đối phó với sự phức tạp về cơ bản là không giới hạn.

Thế giới mới nên được hình thành với một sự công nhận rõ ràng rằng chúng ta chỉ có những quyền hạn nhất định trong lý luận khách quan. Người ta cho rằng chúng ta có thể ngăn chặn một cuộc khủng hoảng tài chính lớn bằng cách nâng cao tính minh bạch. Điều này là sai. Vấn đề cơ bản không phải là chúng ta thiếu thông tin, mà là khả năng của chúng ta trong việc xử lý thông tin còn hạn chế. Trên thực tế, nếu sự thiếu minh bạch là vấn đề, thì các quốc gia Bắc Âu - nổi tiếng về sự minh bạch - sẽ không phải trải qua cuộc khủng hoảng tài chính đầu những năm 1990. Chừng nào chúng ta còn tiếp tục cho phép “đổi mới tài chính” không giới hạn, thì chừng đó khả năng điều tiết của chúng ta sẽ còn thua kém khả năng đổi mới.

Nếu chúng ta thực sự nghiêm túc trong việc ngăn chặn một cuộc khủng hoảng giống như cuộc khủng hoảng năm 2008, chúng ta nên cấm các công cụ tài chính phức tạp, trừ khi chúng có thể cho thấy lợi ích rõ ràng cho xã hội *trong dài hạn*. Ý tưởng này sẽ bị một số người bác bỏ bởi cho rằng nó quá vô lý. Nhưng thực tế không phải như vậy. Chúng ta luôn luôn làm điều đó với các sản phẩm khác - hãy suy nghĩ về tiêu chuẩn an toàn thực phẩm, thuốc, xe ô tô và máy bay. Kết quả là một quá trình phê duyệt, theo đó tác động của mỗi công cụ tài chính mới, được tạo ra bởi “các nhà khoa học khó hiểu” trong các công ty tài chính, có thể được đánh giá xét về mức độ rủi ro và lợi ích đối với toàn bộ hệ thống của chúng ta trong dài hạn, chứ không chỉ xét về lợi nhuận ngắn hạn cho các công ty đó.

Thứ ba: trong khi thừa nhận rằng chúng ta không phải là những thiên thần luôn nghĩ cho người khác, *chúng ta nên xây dựng một hệ thống sẽ phát huy được những mặt tốt nhất, chứ không phải là tồi tệ nhất, ở con người.*

Hệ tư tưởng thị trường tự do được xây dựng dựa trên niềm tin rằng mọi người sẽ không làm bất cứ điều gì “tốt” trừ khi họ được trả công cho nó hay bị trừng phạt vì không làm việc đó. Niềm tin này sau đó bị áp dụng một cách lệch lạc và được quan niệm lại rằng những người giàu cần phải được khuyến khích để làm việc vì sự giàu có hơn nữa, trong khi người nghèo phải lấy nỗi sợ nghèo đói làm động lực cho mình.

Tính tư lợi về vật chất là một động lực mạnh mẽ. Hóa ra hệ thống lý tưởng hóa không tồn tại là vì nó đã phớt lờ, hay đúng hơn là muốn phủ nhận, bản năng con người này. Tuy nhiên, điều này không chứng minh được rằng tính tư lợi về vật chất là động cơ duy nhất của chúng ta. Con người không bị dẫn dắt bởi tính tư lợi vật chất nhiều như những cuốn sách giáo khoa về thị trường tự do đã khẳng định. Nếu thế giới thực có nhiều những kẻ tư lợi duy lý như được mô tả trong các cuốn sách giáo khoa, nó sẽ sụp đổ dưới sức nặng của gian lận, giám sát, trừng phạt, và thỏa thuận ngầm liên tục xảy ra.

Hơn nữa, bằng cách tôn vinh sự theo đuổi tư lợi vật chất của cá nhân và các công ty, chúng ta đã tạo ra một thế giới, nơi mà việc làm ra nhiều của cải vật chất đã giúp các cá nhân và các công ty được miễn các trách nhiệm khác đối với xã hội. Trong quá trình này, chúng ta đã cho phép các chủ ngân hàng và các nhà quản lý quỹ, trực tiếp và gián tiếp, cắt giảm việc làm, đóng cửa nhà máy, gây hại cho môi trường của chúng ta và phá hỏng chính hệ thống tài chính khi theo đuổi tham vọng làm giàu cá nhân.

Nếu chúng ta định ngăn chặn điều này xảy ra một lần nữa, chúng ta nên xây dựng một hệ thống mà việc làm giàu vật chất được thực hiện một cách nghiêm túc nhưng không được phép trở thành mục tiêu duy nhất. Nên thành lập các tổ chức - có thể là các công ty hoặc các cơ quan chính phủ - để khen thưởng cho sự tin tưởng, đoàn kết, trung thực và hợp tác giữa các thành viên. Hệ thống tài chính cần phải được cải tổ để làm giảm ảnh hưởng của các cổ đông ngắn hạn nhằm giúp các công ty có thể theo đuổi các mục tiêu khác ngoài việc tối đa hóa lợi nhuận ngắn hạn. Chúng ta nên khen thưởng nhiều hơn cho các hành vi có lợi cho cộng đồng (ví dụ, giảm tiêu thụ năng lượng, đầu tư vào đào tạo), không chỉ đơn giản là thông qua trợ cấp của chính phủ mà còn thông qua việc trao cho nó một địa vị xã hội cao hơn.

Điều này không chỉ là một đạo lý. Đây cũng là một yêu cầu đối với tính tư lợi đã được giác ngộ. Với việc cho phép tính tư lợi ngắn hạn điều khiển mọi thứ, chúng ta có nguy cơ sẽ phá hủy toàn bộ hệ thống, cái mà không phục vụ lợi ích cá nhân của bất cứ ai trong dài hạn.

Thứ tư: *chúng ta nên chấm dứt việc tin rằng mọi người luôn luôn được trả công "xứng đáng" với những gì họ làm.*

Cá nhân mọi người ở các nước nghèo thường làm việc năng suất hơn và có khả năng kinh doanh hơn so với cá nhân các công dân ở nước giàu. Nếu họ được trao cơ hội bình đẳng thông qua việc nhập cư tự do, những người này có thể, và sẽ thay thế phần lớn lực lượng lao động ở các nước giàu, mặc dù đó sẽ là điều không thể chấp nhận được và không mong muốn xét về mặt chính trị. Vì vậy, chính hệ thống kinh tế quốc dân và sự kiểm soát nhập cư của các nước giàu, chứ không phải là thiếu năng lực cá nhân, khiến cho người nghèo ở các nước nghèo tiếp tục nghèo.

Việc nhấn mạnh rằng nhiều người vẫn còn nghèo bởi vì họ không có cơ hội bình đẳng thật sự không có nghĩa là họ đáng bị nghèo xét ở góc độ rằng họ đã có cơ hội bình đẳng. Nếu không có sự công bằng nào đó trong kết quả, đặc biệt là để tất cả trẻ em có thể được hưởng nhiều hơn mức dinh dưỡng tối thiểu và nhận được sự quan tâm nhiều hơn từ phía cha mẹ, sự bình đẳng cơ hội được cung cấp bởi cơ chế thị trường sẽ không đảm bảo sự cạnh tranh thực sự công bằng. Nó sẽ giống như một cuộc chạy đua mà không ai được phép xuất phát trước nhưng một số người lại phải chạy với vật nặng buộc vào chân mình.

Mặt khác, mức lương điều hành ở Mỹ đã tăng lên cực cao trong vài thập kỷ qua. Mức lương tương đối của các nhà quản lý Mỹ ngày nay đã tăng ít nhất là mười lần so với những năm 1950 (khi đó một Giám đốc điều hành trung bình thường được trả lương cao hơn ba mươi lần so với một công nhân bình thường, trong khi ngày nay ông ấy được trả lương gấp 300 - 400 lần mức đó), nhưng đó không phải bởi vì năng suất làm việc của họ tăng nhanh hơn mười lần so với năng suất của công nhân. Các nhà quản lý Mỹ được trả lương gấp 2,5 lần so với những nhà quản lý Thụy Điển và gấp bốn lần so với những người tương nhiệm Nhật, mặc dù không có ưu thế rõ ràng trong năng suất của họ.

Chỉ khi chúng ta được tự do đặt câu hỏi về những quân bài mà thị trường đã chia cho chúng ta, chúng ta mới có thể tìm ra cách để thiết lập một xã hội công bằng hơn. Chúng ta có thể và nên thay đổi các quy định của thị trường chứng khoán và hệ thống quản trị của công ty để hạn chế mức lương điều hành quá cao ở các công ty trách nhiệm hữu hạn. Chúng ta nên không chỉ cung cấp cơ hội bình đẳng mà còn cân bằng, ở một mức độ nào đó, điểm khởi đầu cho tất cả trẻ em vì một xã hội thực sự đãi ngộ nhân tài. Mọi người cần được trao cho một cơ hội thứ hai thực sự, chứ không phải là giả tạo, thông qua trợ cấp thất nghiệp và đào tạo lại bằng trợ cấp của chính phủ. Không nên cho rằng người nghèo ở các nước nghèo là nguyên nhân nghèo đói của nước họ, khi lời giải thích lớn hơn nằm ở sự kém hiệu quả của hệ thống kinh tế quốc dân của họ và sự kiểm soát nhập cư tại các nước giàu. Các kết quả của thị trường không phải là hiện tượng "tự nhiên". Chúng có thể được thay đổi.

Thứ năm, *chúng ta cần đánh giá ngành sản xuất một cách nghiêm túc hơn*. Nền kinh tế tri thức hậu công nghiệp của chúng ta là một ảo tưởng. Ngành sản xuất vẫn còn rất quan trọng.

Đặc biệt là ở Mỹ và Anh, cũng như ở nhiều quốc gia khác, sự suy giảm của ngành công nghiệp trong vài thập kỷ gần đây đã được được coi như là một điều tất yếu của một thời đại hậu công nghiệp, nếu không muốn nói là được nhiệt liệt hoan nghênh như là một dấu hiệu thành công của thời kỳ hậu công nghiệp.

Nhưng chúng ta là những con người thực dụng và không thể sống bằng ý tưởng, cho dù nền kinh tế tri

thức nghe có vẻ vĩ đại đến đâu. Hơn nữa, chúng ta đã luôn sống trong một nền kinh tế tri thức xét ở khía cạnh rằng chính sự làm chủ tri thức vượt trội, chứ không phải là bản chất vật chất của các hoạt động, đã quyết định sự giàu hay nghèo của các nước. Trên thực tế, hầu hết các xã hội vẫn đang sản xuất ngày càng nhiều hàng hóa hơn. Chủ yếu là vì những nhà sản xuất hàng hóa này làm việc năng suất hơn nhiều đến mức hàng hóa đã trở nên rẻ hơn, xét một cách tương đối, so với dịch vụ, khiến cho chúng ta nghĩ chúng ta không cần những thứ hàng hóa đó nữa.

Nếu nước bạn không phải là một thiên đường về thuế (một tình trạng ngày càng trở nên khó duy trì, sau cuộc khủng hoảng năm 2008), chẳng hạn như Luxemburg và như Monaco, hoặc một số quốc gia nhỏ sống dựa vào dầu mỏ, Brunei hay Kuwait, nước bạn phải sản xuất hàng hóa nhiều hơn để nâng cao mức sống của mình. Thụy Sĩ và Singapore, những nước thường được quảng bá như là những ví dụ điển hình cho thành công của mô hình kinh tế hậu công nghiệp, trên thực tế lại là những nền kinh tế công nghiệp hóa cao. Hơn nữa, hầu hết các dịch vụ giá trị cao phụ thuộc (đôi khi "sống ký sinh") vào lĩnh vực sản xuất (ví dụ, ngành tài chính, tư vấn kỹ thuật). Và nói chung, các dịch vụ thường không mang tính ngoại thương (tradable), vì vậy với một khu vực dịch vụ quá lớn, cán cân thanh toán của nước bạn sẽ lâm vào tình trạng bấp bênh hơn và theo đó tăng trưởng kinh tế cũng trở nên khó duy trì hơn.

Những ảo tưởng về nền kinh tế tri thức hậu công nghiệp cũng đã khiến chúng ta đầu tư sai lầm. Nó đã khuyến khích tập trung quá mức vào, ví dụ như, giáo dục chính thống, mà tác động của nó đối với tăng trưởng kinh tế hóa ra lại quá phức tạp và bất ổn, và vào việc phát triển Internet, mà tác động của nó đến năng suất thực sự khiêm tốn.

Đầu tư vào những thứ "nhàm chán" như cơ sở hạ tầng, máy móc và đào tạo nhân viên cần được khuyến khích thông qua những thay đổi phù hợp trong quy định về thuế (ví dụ, khấu hao nhanh đối với máy móc thiết bị), trợ cấp (ví dụ như đào tạo công nhân) hoặc đầu tư công cộng (ví dụ, chuyển hướng vào phát triển cơ sở hạ tầng). Chính sách công nghiệp cần phải được thiết kế lại để thúc đẩy các lĩnh vực chế tạo chủ chốt với mức độ tăng trưởng năng suất cao.

Thứ sáu: *chúng ta cần phải có sự cân bằng tốt hơn giữa tài chính và các hoạt động sản xuất*.

Một nền kinh tế năng xuất hiện đại không thể tồn tại mà không có một khu vực tài chính lành mạnh. Tài chính, so với những thứ khác, đóng một vai trò rất quan trọng trong việc giải quyết sự không tương xứng giữa hoạt động đầu tư và kết quả của nó. Bằng việc "thanh khoản hóa" các tài sản hữu hình mà đặc điểm của chúng không thể thay đổi một cách nhanh chóng, tài chính cũng giúp chúng ta tái phân bổ nguồn lực một cách nhanh chóng.

Tuy nhiên, trong ba thập kỷ qua, tài chính đã trở thành nhân tố nắm quyền kiểm soát (the proverbial tail that wags the dog). Tự do hóa tài chính đã khiến tiền được lưu thông dễ dàng hơn, thậm chí lưu thông xuyên quốc gia, cho phép các nhà đầu tư tài chính trở nên thiếu kiên nhẫn đối với những kết quả tức thời. Kết quả là, cả công ty và chính phủ đều bị buộc phải thực hiện các chính sách tạo ra lợi nhuận nhanh chóng, bất kể những tác động lâu dài của chúng. Các nhà đầu tư tài chính đã tận dụng khả năng lưu động lớn hơn của mình như là một lợi điểm để thương lượng (bargaining chip) trong việc bòn rút một phần lớn hơn trong thu nhập quốc dân. Khả năng dễ dàng lưu chuyển của tài chính cũng dẫn đến sự bất ổn tài chính lớn hơn và sự mất an ninh công việc lớn hơn (những thứ cần thiết để tạo ra lợi nhuận nhanh chóng).

Tài chính cần phải được hãm lại. Không phải là chúng ta phải quay trở lại thời kỳ các con nợ phải chịu cảnh tù tội hay các công xưởng nhỏ được cấp kinh phí từ các khoản tiết kiệm cá nhân. Tuy nhiên, nếu chúng ta không thu hẹp khoảng cách tốc độ giữa tài chính và nền kinh tế sản xuất, chúng ta sẽ không khuyến khích được các khoản đầu tư dài hạn và tăng trưởng thực sự, bởi vì các khoản đầu tư hiệu quả thường mất một thời gian dài mới mang lại kết quả. Nhật Bản đã mất bốn mươi năm bảo hộ và trợ cấp của chính phủ trước khi ngành công nghiệp ô tô có thể thành công trên trường quốc tế, thậm chí đứng ở đầu dưới của thị trường. Nokia mất mười bảy năm trước khi thu được lợi nhuận từ kinh doanh điện tử, ngành mà hiện nay nó là một trong những hãng dẫn đầu thế giới. Tuy nhiên, theo sau việc bãi bỏ các quy định tài chính với mức độ ngày càng tăng, thế giới hoạt động với những thời hạn ngày càng ngắn hơn.

Thuế giao dịch tài chính, hạn chế việc lưu chuyển vốn xuyên biên giới (đặc biệt là việc lưu chuyển

vốn vào và ra khỏi các nước đang phát triển), hạn định lớn hơn đối với các vụ sáp nhập và mua lại là một số các biện pháp làm giảm tốc độ phát triển của tài chính xuống tới mức mà tại đó nó sẽ giúp phát triển, chứ không phải là làm suy yếu hoặc thậm chí làm lệch hướng, nền kinh tế sản xuất.

Thứ bảy: *chính phủ cần phải trở nên lớn hơn và năng động hơn*.

Trong ba thập kỷ qua, chúng ta đã liên tục được nghe tư tưởng thị trường tự do nói rằng chính phủ là một phần của vấn đề, chứ không phải là một giải pháp cho những căn bệnh của xã hội chúng ta. Đúng, có những trường hợp chính phủ thất bại - đôi khi là những thất bại gây chấn động - nhưng thị trường và các tập đoàn cũng thất bại, và quan trọng hơn, có rất nhiều ví dụ ấn tượng về sự thành công của chính phủ. Vai trò của Chính phủ cần được đánh giá lại một cách toàn diện.

Đây không chỉ là về vấn đề quản lý khủng hoảng, đặc biệt là từ năm 2008, ngay cả trong các nền kinh tế thị trường tự do điển hình, chẳng hạn như Mỹ, mà còn là về việc tạo ra một xã hội công bằng, thịnh vượng và ổn định. Bất chấp những hạn chế của nó và rất nhiều nỗ lực nhằm hạ thấp nó, chính phủ dân chủ, ít nhất là cho đến nay, vẫn là phương tiện tốt nhất mà chúng ta có để hòa giải các nhu cầu đang mâu thuẫn trong xã hội, và quan trọng hơn là, cải thiện sự thịnh vượng chung của chúng ta. Trong khi xem xét cách thức để chúng ta có thể phát huy được những mặt tốt nhất của chính phủ, chúng ta cần phải xóa bỏ một số "lựa chọn" chuẩn được các nhà kinh tế học thị trường tự do bàn tới.

Chúng ta đã được biết rằng một chính phủ lớn, những chính phủ thu thuế thu nhập cao từ những người giàu và phân phối lại cho người nghèo, là có hại cho sự phát triển, vì nó không khuyến khích người giàu tạo ra của cải và khiến cho các tầng lớp thấp hơn lười biếng. Tuy nhiên, nếu chính phủ nhỏ là tốt cho tăng trưởng kinh tế thì nhiều nước đang phát triển với một chính phủ nhỏ như vậy lẽ ra phải phát triển tốt. Rõ ràng đây không phải là lý do. Đồng thời, những ví dụ về khu vực Bắc Âu, nơi mà một chế độ phúc lợi lớn cùng tồn tại với (hoặc thậm chí khuyến khích) hiệu quả tăng trưởng tốt, cũng chứng minh những hạn chế của niềm tin rằng các chính phủ nhỏ hơn luôn luôn tốt hơn cho sự tăng trưởng.

Các nhà kinh tế học thị trường tự do cũng đã nói với chúng ta rằng các chính phủ năng động (hay năng nổ (aggressive), theo cách nói của họ) là không tốt cho sự tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, trái với nhận thức chung, hầu như tất cả các nước giàu hiện nay đều đã sử dụng sự can thiệp của chính phủ để làm giàu (nếu bạn vẫn chưa thấy thuyết phục về điểm này, hãy xem cuốn sách trước đây của tôi, *Bad Samaritans*). Nếu được thiết lập và thực hiện một cách thích hợp, sự can thiệp chính phủ có thể tăng tính năng động kinh tế bằng cách đẩy mạnh cung cấp các đầu vào mà các thị trường ít có khả năng thực hiện (ví dụ như, Nghiên cứu và Phát triển (R & D), đào tạo công nhân), chia sẻ rủi ro đối với dự án có lợi ích xã hội cao nhưng lợi nhuận tư nhân thấp, và ở các nước đang phát triển, cung cấp không gian mà ở đó các các công ty mới ra đời trong các ngành công nghiệp còn "non trẻ" có thể phát triển khả năng sản xuất của mình.

Chúng ta cần phải suy nghĩ một cách sáng tạo hơn về cách thức chính phủ trở thành một yếu tố thiết yếu trong một hệ thống kinh tế có tính năng động hơn, ổn định hơn và mức độ công bằng dễ chấp nhận hơn u. Điều này có nghĩa là xây dựng một chế độ phúc lợi tốt hơn, một hệ thống quản lý tốt hơn (đặc biệt là cho ngành Tài chính) và chính sách công nghiệp tốt hơn.

Thứ tám: *hệ thống kinh tế thế giới cần phải ủng hộ "một cách không công bằng" cho các nước đang phát triển*.

Vì các hạn định được đặt ra bởi những rào cản dân chủ (democratic checks) của họ, những người ủng hộ thị trường tự do ở hầu hết các nước giàu có thực sự thấy khó có thể thực hiện cải cách thị trường tự do một cách toàn diện. Ngay cả Margaret Thatcher cũng thấy không thể dỡ bỏ Dịch vụ Y tế Quốc gia. Kết quả là, chính các nước đang phát triển đã trở thành đối tượng chính để thí điểm các chính sách thị trường tự do.

Nhiều nước nghèo hơn, đặc biệt là ở Châu Phi và Châu Mỹ La tinh, đã buộc phải áp dụng các chính sách thị trường tự do để vay tiền từ tổ chức tài chính quốc tế ủng hộ thị trường tự do (như Quỹ tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Thế giới) và chính phủ các nước giàu (cũng là các nước nắm quyền kiểm soát Quỹ tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Thế giới). Nhược điểm trong nền dân chủ của họ đồng nghĩa với các chính sách thị trường tự do có thể được thực hiện tàn nhẫn hơn ở các nước đang phát triển, ngay cả khi chúng làm tổn hại rất nhiều người. Đây là điều trớ trêu nhất - những người cần giúp đỡ nhiều nhất lại

bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Xu hướng này đã được tăng cường bằng cách củng cố các quy tắc toàn cầu trong hai thập kỷ qua về những điều chính phủ có thể làm để bảo vệ và phát triển nền kinh tế của mình (cần thiết hơn tại các nước nghèo) thông qua việc thành lập và / hoặc tăng cường của các tổ chức như Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), ngân hàng Thanh toán Quốc tế (BIS), và nhiều hiệp định đầu tư và thương mại tự do song phương và khu vực khác nhau. Kết quả đã đạt được là nhiều chính sách thị trường tự do được thực hiện triệt để hơn và một thành quả tồi tệ hơn nhiều xét về sự ổn định, tăng trưởng và bất bình đẳng hơn so với ở các nước phát triển.

Hệ thống kinh tế thế giới cần được đại tu hoàn toàn để cung cấp "không gian chính sách" lớn hơn cho các nước đang phát triển theo đuổi các chính sách phù hợp hơn với họ (những nước giàu có không gian lớn hơn nhiều để bẻ cong, hoặc thậm chí lờ đi, các quy tắc quốc tế). Các nước đang phát triển cần một chế độ thoải mái hơn liên quan đến việc sử dụng chế độ bảo hộ, các quy định về đầu tư nước ngoài và quyền sở hữu trí tuệ. Đây chính là những chính sách mà các nước giàu đã sử dụng khi họ còn là các nước đang phát triển. Tất cả điều này đòi hỏi một cuộc cải cách của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), bãi bỏ và/hoặc cải cách các hiệp định đầu tư và thương mại song phương hiện tại giữa các nước giàu và nghèo, và những thay đổi trong các điều kiện chính sách gắn liền với các khoản vay từ các tổ chức tài chính quốc tế và các khoản viện trợ nước ngoài từ các các nước giàu.

Tất nhiên, những điều này là tạo điều kiện thuận lợi một cách không công bằng cho các nước đang phát triển, như một số nước giàu thường lập luận. Tuy nhiên, các nước đang phát triển đã phải gánh chịu rất nhiều bất lợi trong hệ thống quốc tế nên họ cần những ưu đãi này để có một tia hy vọng bắt kịp các nước phát triển.

Tất cả tám nguyên tắc trên đều trực tiếp đi ngược lại các quan điểm kinh tế được công nhận trong ba thập kỷ qua. Điều này sẽ khiến một số độc giả không hài lòng. Nhưng giờ đây nếu chúng ta không từ bỏ các nguyên tắc đã làm chúng ta thất bại và những nguyên tắc đang kìm hãm chúng ta, chúng ta sẽ phải đối mặt với các thảm họa tương tự. Và chúng ta sẽ không thể làm gì để làm giúp đỡ hàng tỷ người đang phải gánh chịu sự nghèo đói và bất ổn, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Đã đến lúc phải nhìn thẳng vào sự thật phũ phàng.

HẾT

Chú thích

[1] Về việc thuế quan (cản trở tự do thương mại hàng hoá) đã trở thành một vấn đề quan trọng khác trong việc gây ra cuộc nội chiến Mỹ như thế nào, hãy xem cuốn sách trước đây của tôi *Kicking Away the Ladder - Development Strategy in Historical Perspective* (Nhà xuất bản London, năm 2002), trang 24-8 và các tài liệu tham khảo của cuốn sách đó.

[2] A. Smith, *Tìm hiểu về bản chất và nguồn gốc của cải của các quốc gia (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations)* (Nhà xuất bản Clarendon Press, Oxford, 1976), trang 741.

[3] N. Rosenberg và L. Birdzell, *How the West Grew Rich (Làm thế nào mà các nước phương Tây tăng trưởng mạnh)* (London, IB Tauris & Co, 1986), trang 200.

[4] A. Glyn, *Capitalism Unleashed - Finance, Globalisation, and Welfare (Chủ nghĩa tư bản không bị ràng buộc - Tài chính, toàn cầu hóa, và Phúc lợi* (Oxford University Press, Oxford, năm 2004), trang 7, hình 1.3.

[5] JG Palma, Trả thù của thị trường với những người sống bằng lợi tức - Tại sao các báo cáo tự do kiểu mới về kết thúc của lịch sử hóa ra là chưa chín muồi (The revenge of the market on the rentiers - Why neoliberal reports on the end of history turned out to be premature), *Tạp chí Kinh tế Cambridge*, năm 2009, tập 33, số 4, trang 851, hình 12.

[6] Xem W. Lazonick và M. O'Sullivan, "Tối đa hóa giá trị cổ đông: một ý thức hệ mới cho quản trị doanh nghiệp" ('Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance'), *Tạp chí Kinh tế và xã hội 2000*, tập 29, số 1 và W. Lazonick, những vụ mua lại vô ích ('The buyback boondoggle'), *Business Week*, ngày 24 tháng 8 năm 2009.

[7] W. Lazonick, những vụ mua lại vô ích ('The buyback boondoggle'), *Business Week*, ngày 24 tháng 8 năm 2009.

[8] *“Con voi trong phòng”* (An elephant in the room) là một câu ngạn ngữ, hàm ý rằng một sự thật hiển nhiên bị phớt lờ hoặc không được giải quyết.

[9] R. Sarti, "Dịch vụ trong nước: Quá khứ và hiện tại ở miền Nam và miền Bắc Châu Âu" ('Domestic Service: Past and Present in Southern and Northern Europe'), Tạp chí Giới Tính và Lịch sử, năm 2006, tập 18, số 2, trang 223, bảng 1.

[10] Như được trích dẫn trong J. Greenwood, A. Seshadri và M. Yorukoglu, “Công cụ Giải Phóng” (Engines of Liberation), Tạp chí Nghiên cứu kinh tế (Review of Economic Studies), năm 2005, tập 72, trang 112.

[11] C. Goldin, “Cuộc cách mạng thầm lặng làm thay đổi công việc, giáo dục và gia đình của phụ nữ” (The Quiet Revolution that Transformed Women’s Employment, Education, and Family), Tạp chí Kinh tế Mỹ (American Economic Review), Năm 2006, tập 96, số 2, trang 4, hình 1.

[12] I. Rubinow, “Vấn đề của ngành dịch vụ trong nước” (‘The Problem of Domestic Service’), Tạp chí Kinh tế Chính trị , năm 1906, tập 14, số 8, trang 505. 5. Cuốn sách này là của Chang H.J và I. Grabel, Reclaiming Development - An Alternative Economic Policy Manual (Nhà xuất bản Zed Press, London, năm 2004).

[13] K. Oh mal, The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy 260 (Thế giới không biên giới: Quyền lực và Chiến lược trong nền Kinh tế liên kết 260) (Harper & Row, New York, năm 1990).

[14] Một bản tóm tắt có thể truy cập về các tài liệu học tập vào độ phức tạp về động cơ của con người có thể được tìm thấy trong B. Frey, Không chỉ vì Tiền - Lý thuyết kinh tế về động lực cá nhân (Not Just for the Money - Economic Theory of Personal Motivation) (Edward Elgar, Cheltenham, 1997).

[15] Ví dụ này là một trong những ví dụ được xây dựng công phu được K. Basu sử dụng, “Về lý do tại sao chúng ta không cố chạy trốn mà không cần trả tiền đi taxi” (‘On why we do not try to walk off without paying after a taxi-ride’), Tuần báo kinh tế và chính trị (Economic and Political Weekly), năm 1983, số 48.

[16] S. Fischer, "Duy trì sự Ổn định Giá" (Maintaining Price Stability), Tạp chí Tài chính và Phát triển (Finance and Development), Tháng 12 năm 1996.

[17] Một nghiên cứu của Robert Barro, một nhà kinh tế học thị trường tự do hàng đầu, kết luận rằng lạm phát trung bình (10 - 20%) có những ảnh hưởng ít tiêu cực đến tăng trưởng, và rằng, lạm phát dưới 10% không có ảnh hưởng gì tới tăng trưởng. Xem R. Barro, "Lạm phát và Tăng trưởng" (Inflation and Growth), Tạp chí Ngân hàng Dự trữ Liên bang St Louis (Review of Federal Reserve Bank of St Louis), năm 1996, tập 78, số 3. Một nghiên cứu của Michael Sarel, một nhà kinh tế học của IMF, ước tính lạm phát dưới 8% có rất ít tác động đến tăng trưởng - thậm chí, ông chỉ ra rằng lạm phát dưới mức đó còn có tác động tích cực - có nghĩa là, lạm phát giúp ích chứ không phải là cản trở tăng trưởng. Xem M. Sarel, "Các Ảnh hưởng Phi tuyến tính của Lạm phát đối với Tăng trưởng Kinh tế", Nghiên cứu của Nhân viên IMF (IMF Staff Papers), năm 1996, tập 43, tháng 3.

[18] Xem: M. Bruno,"Lạm phát có thực sự làm tăng trưởng thấp hơn không?" ('Does Inflation Really Lower Growth?'), Tạp chí Tài chính và Phát triển (Finance and Development), năm 1995, tập 32, trang 35 - 8; M. Bruno và W. East, "Lạm phát và Tăng trưởng: Tìm kiếm một mối quan hệ ổn định" ('Inflation and Growth: In Search of a Stable Relationship'), Tạp chí Ngân hàng Dự trữ Liên bang St Louis (Review of Federal Reserve Bank of St Louis), năm 1996, tập 78, số 3.

[19] Trong những năm 1960, tỷ lệ lạm phát của Hàn Quốc cao hơn nhiều so với của các nước Mỹ Latinh (Venezuela, Bolivia, Mexico, Peru và Colombia) và không thấp hơn nhiều so với Argentina. Trong những năm 1970, tỷ lệ lạm phát ở Hàn Quốc cao hơn ở Venezuela, Ecuador, Mexico, và không thấp hơn nhiều hơn so với ở Colombia và Bolivia. Thông tin này tham khảo từ A. Singh, "How Did East Asia Grow so Fast? - Slow Progress towards an Analytical Consensus", năm 1995, Báo cáo thảo luận của Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển UNCTAD, số 97, bảng 8.

[20] Có nhiều cách khác nhau để tính toán mức lợi nhuận, nhưng khái niệm có liên quan ở đây là lợi nhuận trên tài sản. Theo S. Claessens, S. Djankov và L. Lang, "Tăng trưởng Doanh nghiệp, NgànhTài chính, và Các Rủi ro trong các Thập kỷ trước Khủng hoảng Tài chính Đông Á năm 1998" ('Corporate Growth, Financing, and Risks in the Decades before East Asia's Financial Crisis'), Policy Research Working Paper, số 2017, Ngân hàng Thế giới, Washington.DC, hình 1, lợi nhuận trên tài sản ở 46 quốc gia phát triển và đang phát triển trong thời gian 1988 - 1996 dao động từ 3,3% (Áo) đến 9,8% (Thái Lan). Tỷ lệ dao động từ 4% đến 7% ở 40 trong số 46 của quốc gia, ba quốc gia có tỷ lệ dưới 4% và ba quốc gia có tỷ lệ trên 7%. Một nghiên cứu khác của Ngân hàng Thế giới cho thấy tỷ lệ lợi nhuận trung bình của các công ty phi tài chính trong các nền kinh tế thị trường mới nổi (các quốc gia có thu nhập trung bình) trong những năm 1990 (1992 - 2001) thậm chí còn ở mức dưới 3,1% (thu nhập ròng/tài sản). Xem S. Mohapatra, D. Ratha và P. Suttle, "Mô hình và Hiệu suất Tài chính Doanh nghiệp trong các Thị trường mới nổi" ('Corporate Financing Patterns and Performance in Emerging Markets'), bản sao bằng máy mimeo, tháng 3 năm 2003, Ngân hàng Thế giới, Washington. DC.

[21] C. Reinhart và K. Rogoff, “Thời nay đã khác” (This Time is Different) (Nhà xuất bản Đại học Princeton, Princeton, Oxford, 2008), trang 252, hình 16.1.

[22] Về quan điểm bảo hộ của Lincoln, xem cuốn sách trước của tôi, Kicking Away the Ladder (Nhà xuất bản Antherm, London, 2002), trang 27 - 8 và tài liệu tham khảo của cuốn sách đó.

[23] Câu chuyện này được kể chi tiết hơn trong những cuốn sách trước của tôi. Kicking Away the Ladder là một chuyên khảo được tham khảo và được chú thích rất nhiều nhưng không hề khó hiểu, đặc biệt tập trung vào chính sách thương mại; Bad Samaritan (Nhà xuất bản Random, London, 2007, và Bloomsbury Mỹ, New York, 2008) đề cập đến một phạm vi rộng lớn hơn về lĩnh vực chính sách và được viết một cách dễ hiểu hơn.

[24] Để có thêm bằng chứng, xem cuốn sách gần đây của tôi Bad Samaritan (Nhà Xuất bản Random, London, 2007, và Bloomsbury Mỹ, New York, 2008), chương 4 , "Người Phần Lan và chú voi", và R. Kozul-Wright và P. Rayment, Sự gia tăng có thể kiểm soát được của trào lưu thị trường chính thống (The Resistible Rise of Market Fundamentalism) (Zed Books, London, 2007), chương 4.

[25] K. Coutts, A. Glyn và B. Rowthorn, "Những thay đổi cơ cấu của Đảng Lao động Mới", Tạp chí Kinh tế Cambridge, năm 2007, tập 31, số 5.

[26] Thuật ngữ này được mượn từ các báo cáo năm 2008 của Bộ Cải cách Kinh doanh, Doanh nghiệp và Pháp quy (BERR) Anh, Toàn cầu hóa và nền kinh tế đang thay đổi của Vương quốc Anh (Globalisation and the Changing UK Economy).

[27] B. Alford, “Giảm Công nghiệp hóa”, ReFRESH, mùa thu 1997, trang 6, bảng 1.

[28] B. Rowthorn và K. Coutts, "Giảm Công nghiệp hóa và cân bằng cán cân thanh toán trong nền kinh tế tiên tiến" (De-industrialisation and the balanceof payments in advanced economies'), Tạp chí Kinh tế Cambridge, năm 2004, tập 28, số 5.

[29] T. Gylfason, “Tại sao Châu Âu làm việc ít hơn và tăng trưởng cao hơn” (‘Why Europe works less and grows taller’), Challenge, năm 2007, tháng Giêng/tháng Hai.

[30] P. Collier và Gunning J., “Tại sao Châu Phi phát triển chậm?” (‘Why has Africa grown slowly?’) , Tạp chí Triển vọng Kinh tế (Journal of Economic Perspectives), năm 1999, tập 13, số 3, trang 4.

[31] Daniel Etounga-Manguelle, một kỹ sư và tác giả người Cameroon viết: “Người Châu Phi, những người giữ chặt lấy nền văn hóa tổ tiên của mình, bị thuyết phục rằng quá khứ chỉ có thể lặp lại khi người ta lo lắng một cách nông cạn về tương lai. Tuy nhiên, không có một nhận thức năng động về tương lai, sẽ không có hoạch định, không có tầm nhìn xa, không có sự xây dựng; nói cách khác, không có chính sách tác động đến từng giai đoạn của các sự kiện” (trang 69). Và sau đó ông tiếp tục nói rằng “xã hội Châu Phi giống như một đội bóng mà ở đó, vì sự kình địch cá nhân và thiếu tinh thần đồng đội, cầu thủ sẽ không chuyền bóng cho người khác vì sợ người đó có thể ghi bàn thắng” (trang 75). D. Etounga-Manguelle, “Châu Phi có cần một chương trình điều chỉnh văn hóa?” trong L. Harrison và S. Huntington (Eds.), Các vấn đề Văn hóa - Các giá trị hình thành nên những tiến bộ con người như thế nào (Culture Matters - How Values Shape Human Progress) (Basic Books, New York, năm 2000).

[32] Theo Weber, năm 1863, khoảng 1/4 dân số của Pháp không nói tiếng Pháp. Trong cùng năm đó, 11% học sinh độ tuổi từ 7 - 13 không nói tiếng Pháp, trong khi 37% khác có thể nói hoặc hiểu nhưng không thể viết được tiếng Pháp. E. Weber, Những người nông dân trở thành người Pháp - Hiện đại hóa nông thôn Pháp, 1870 - 1914 (Nhà xuất bản Đại học Stanford, Stanford, năm 1976), trang 67.

[33] Xem H-J. Chang, “Những hòm Châu báu chưa được tìm thấy về những Bài học cho sự Phát triển - Bài học từ lịch sử của các nước giàu có diện tích nhỏ của Châu Âu (SRECs) trong M. Kremer, P. van Lieshoust và R. Đi (Eds.), Làm tốt hay Làm tốt hơn - Chính sách Phát triển trong một Thế giới đang toàn cầu hóa (Nhà xuất bản Đại học Amsterdam, Amsterdam, năm 2009) và H-J. Chang, “Lịch sử kinh tế của các nước phát triển: Bài học cho Châu Phi”, một bài giảng được giảng trong Chương trình Những diễn giả lỗi lạc của Ngân hàng Phát triển Châu Phi, ngày 26 Tháng 2 năm 2009 (có thể được tải về từ: http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf)

[34] Xem H-J. Chang, "Các điều kiện ban đầu" quan trọng như thế nào đối với sự phát triển kinh tế - Đông Á và Tiểu vùng Sahara Châu Phi" (Chương 4) trong H-J. Chang, Kinh nghiệm Phát triển của Đông Á: Sự thần kỳ, Khủng hoảng, và Tương lai (Nhà xuất bản Zed, London, 2006).

[35] Để so sánh chất lượng của các tổ chức ở các nước giàu ngày nay khi họ ở cấp độ phát triển tương tự với những nước đang phát triển hiện nay, xem H-J. Chang Kicking Away the Ladder (Nhà xuất bản Antherm, London, 2002), chương 3.

[36] Để có một lời giải thích và phê bình dễ hiểu về lý thuyết lợi thế so sánh, hãy xem "Con trai sáu tuổi của tôi nên có nhận một công việc", chương 3 trong cuốn Bad Samaritano của tôi (Nhà xuất bản Random, London, 2007, và Bloomsbury Mỹ, New York, 2008).

[37] Thông tin chi tiết có thể được tìm thấy từ những cuốn sách trước đây của tôi, Kicking Away the Ladder (Nhà xuất bản Antherm, London, 2002) và Bad Samaritano (Nhà xuất bản Random, London, 2007, và Bloomsbury Mỹ, New York, 2008).

[38] Mười sáu quốc gia mà sự bất bình đẳng gia tăng, theo thứ tự giảm dần về sự bất bình đẳng thu nhập kể từ năm 2000, là Mỹ, Hàn Quốc, Vương quốc Anh, Israel, Tây Ban Nha, Ý, Hà Lan, Nhật Bản, Australia, Canada, Thụy Điển, Na Uy, Bỉ, Phần Lan, Luxemburg, và Áo. Bốn quốc gia có sự bất bình đẳng thu nhập giảm là Đức, Thụy Sĩ, Pháp và Đan Mạch.

[39] L Mishel, J. Bernstein và H. Shierholz, bản phân tích Tình hình nước Mỹ hiện tại (The State of Working America) 2008/9 (Viện Chính sách kinh tế, Washington, DC, 2008), trang 26, Bảng 3.

[40] Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), trước thuế và chuyển giao, Mỹ, tính đến giữa những năm 2000, đã có một hệ số Gini (thước đo sự bất bình đẳng thu nhập, với 0 là bình đẳng tuyệt đối và 1 là bất bình đẳng tuyệt đối) là 0,46. Con số này là 0,51 đối với Đức, 0,49 cho Bỉ, 0,44 cho Nhật Bản, 0,43 cho Thụy Điển và 0,42 cho Hà Lan.

[41] L. Mishel, J. Bernstein, và H. Shierholz, Tình hình nước Mỹ hiện tại (The State of Working America) 2008/9, 2008 / 9 (Viện Chính sách kinh tế, Washington, DC, năm 2009), Bảng 3.2.

[42] Mishel, J. Bernstein, và H. Shierholz, Tình hình nước Mỹ hiện tại (The State of Working America) 2008/9, 2008 / 9 (Viện Chính sách kinh tế, Washington, DC, năm 2009), bảng 3.1.

[43] ‘Quốc hội có nên đặt một giới hạn đối với mức lương điều hành’, New YorkTimes, Ngày 03 tháng 1 năm 2009.

[44] Mishel et al. (2009), bảng 3.A2. Mười ba quốc gia là Australia, Bỉ, Canada, Pháp, Đức, Ý, Nhật Bản, Hà Lan, New Zealand, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ và Vương quốc Anh.

[45] Mishel et al. (2009), bảng 3.A2.

[46] LA Bebchuk và JM Fried, "Thù lao cho người quản lý là một Vấn đề của các Cơ quan" ('Executive Compensation as an Agency Problem')", Tạp chí Triển vọng kinh tế (Journal of Economic Perspectives) năm 2003, tập 17, số 3, trang 81.

[47] Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), "Điều không bình thường là bình thường?" - Hướng tới công ăn việc làm nhiều hơn và tốt hơn ở các nước đang phát triển, 2009.

[48] D. Roodman và J. Morduch, "Tác động của tín dụng vi mô đối với người nghèo ở Bangladesh: xem xét lại các bằng chứng", năm 2009, working paper, số 174, Trung tâm Phát triển Toàn cầu, Washington, DC.

[49] M. Bateman, Tại sao Tài chính vi mô không hiệu quả? (Zed Books, London, 2010).

[50] Bài phát biểu của Mansion House, ngày 19 Tháng 6, 2009.

[51] Để tiếp cận với cách trình bày rất hấp dẫn và dễ hiểu của các nhà nghiên cứu về mặt bất hợp lý trong bản chất con người, xem P. Ubel, Sự điên rồ của thị trường tự do: Tại sao bản chất của con người lại xung đột với Kinh tế học - và tại sao nó quan trọng (Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics - and Why it Matters) (Nhà xuất bản trường kinh doanh Harvard (Harvard Business School Press), Boston, 2009).

[52] J. Samoff, “Giáo dục cho mọi người ở Châu Phi: Vẫn còn là một giấc mơ xa vời” trong R.Arnove và C. Torres (eds.), Giáo dục Đối chiếu - Phép biện chứng của Toàn cầu và Địa phương (Comparative Education - The Dialectic of the Global and the Local) (Nhà xuất bản Rowman và Littlefield, Lanham, Maryland, 2007), trang 361, bảng 16,3.

[53] L. Pritchett, “Toàn bộ nền giáo dục đã đi về đâu?”, Tạp chí Kinh tế của Ngân hàng Thế giới, năm 2001, tập 13, số 3.

[54] A. Wolf, Giáo dục có quan trọng không? (Penguin Books, London, năm 2002), trang 42.

[55] Mỹ đã vượt qua Lithuania ở khối lớp tám, nhưng vẫn xếp sau Nga và điểm số của học sinh lớp 4 của Hungary và điểm số của học sinh lớp của Latvia và Kazakhstan không có sẵn.

[56] Các quốc gia Châu Âu khác, theo thứ tự xếp hạng của họ trong kỳ thi, là Đức, Đan Mạch, Ý, Áo, Thụy Điển, Scotland và Na Uy. Xem trang web của Trung tâm Thống kê Quốc gia về Giáo dục của Viện Khoa học Giáo dục - Bộ Giáo dục Hoa Kỳ, http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp.

[57] Các quốc gia giàu có khác, theo thứ tự xếp hạng của họ trong kỳ thi, là Nhật Bản, Anh, Mỹ, Úc, Thụy Điển, Scotland và Ý. Xem trang web trên.

[58] Các nghiên cứu có tầm ảnh hưởng nhất trong trường phái tư tưởng này là Lao động và Vốn Độc quyền: Sự xuống cấp của làm việc thế kỷ XX của Harry Braverman (Nhà xuất bản Monthly Review, New York, 1974) và "Các ông chủ làm gì?" của Stephen Marglin Bosses, được xuất bản trong hai phần của bản Tổng kết về Kinh tế Chính trị Cấp tiến (The Review of Radical Political Economy) vào năm 1974 và 1975.

[59] Wolf, Giáo dục có quan trọng không? (Penguin Books, London, năm 2002), trang 264.

[60] Về vấn đề phân loại và nhiều quan sát sâu sắc về vai trò của giáo dục trong phát triển kinh tế, xem Wolf, Giáo dục có quan trọng không? (Penguin Books, London, năm 2002).

[61] R. Blackburn, “Tài chính và Phương diện thứ tư”, Tạp chí New Left, Tháng 5/Tháng 6, năm 2006, trang 44.

[62] Mức chi tiêu của chính phủ liên bang trong chi tiêu tổng cho R & D ở Mỹ là 53,6% vào năm 1953, 56,8% vào năm 1955, 64,6% năm 1960, 64,9% vào năm 1965, 57,1% vào năm 1970, 51,7% năm 1875, 47,2% vào năm 1980, 47,9% vào năm 1985, và 47,3% vào năm 1989 (ước tính). Xem D. Mowery và N. Rosenberg, "Hệ thống Đổi mới Quốc gia Hoa Kỳ" trong R. Nelson (ed.), Hệ thống Đổi mới Quốc gia (Nhà xuất bản Đại học Oxford, New York và Oxford, 1993), trang 41, Bảng 2.3.

[63] H. Simon, “Tổ chức và thị trường”, Tạp chí của triển vọng kinh tế, năm 1991, tập 5, số 2, trang 27.

[64] Về vấn đề nền văn hóa Nho giáo không phải là nguyên nhân của phát triển kinh tế Đông Á, xem “Những người Nhật Bản lười biếng và những người Đức trộm cắp” (‘Lazy Japanese and thieving Germans’) chương 9 trong cuốn sách Bad Samaritan của tôi (Nhà xuất bản Random House, London, 2007, và Bloomsbury Mỹ, New York, 2008).

[65] M. Jäntti et al, "Sự ngoại lệ của Mỹ theo một quan niệm mới: một so sánh về sự thay đổi trong thu nhập giữa các thế hệ ở các nước Bắc Âu, Vương quốc Anh và Hoa Kỳ", ('American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States') Tài liệu nghiên cứu kinh tế Warwick, Khoa Kinh tế, Đại học Warwick, Tháng 10 năm 2005.

[66] OECD là Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế. Đây là nhóm các nước giàu, với một số thành viên cho rằng những nước được cho là “giàu” có thể còn gây tranh cãi, chẳng hạn như Bồ Đào Nha, Hàn Quốc, Cộng hòa Séc, Hungary, Tiếng Slovak Republic, Ba Lan, Mexico và Thổ Nhĩ Kỳ (theo thứ tự giảm dần thu nhập bình quân đầu người). Trong số này, Bồ Đào Nha và Hàn Quốc là những nước giàu nhất, với thu nhập bình quân đầu người khoảng 18.000 đô la (năm 2006), và Thổ Nhĩ Kỳ là nước nghèo nhất, với thu nhập bình quân đầu người là 5.400 đô la (năm 2006). Nước nghèo nhất của OECD tiếp theo sau Bồ Đào Nha và Hàn Quốc là Hy Lạp, với mức thu nhập bình quân đầu người là trên 24.000 đô la. Năm 2003 (năm gần nhất mà OECD có dữ liệu), chi tiêu xã hội công cộng chiếm 5,7% GDP ở Hàn Quốc. Cao nhất là Thụy Điển, với 31,3%. Mức trung bình của các nước OECD là 20,7%. Xem OECD Factbook 2008: Thống kê kinh tế, môi trường và xã hội.

[67] Năm 2003 (năm gần nhất mà OECD có dữ liệu), chi tiêu xã hội công cộng chiếm 16,2% GDP ở Mỹ, so với trung bình 20,7% của OECD và mức trung bình 23,9% của nhóm 15 nước Châu Âu (EU15). Trong số các nước thành viên OECD, chỉ có Hàn Quốc (5,7%) và Mexico (6,8%) - hai quốc gia thường không được coi là hoàn toàn phát triển - có tỷ lệ thấp hơn. Các nền kinh tế có tỷ lệ thấp hơn so với Mỹ. Xem OECD Factbook 2008: Thống kê kinh tế, môi trường và xã hội (OECD, Paris, 2008).

[68] R. Portes và F. Baldursson, Quốc tế hóa ngành tài chính Iceland, (Phòng Thương mại Iceland, Bộ Thương mại Iceland, Reykjavik, 2007), trang 6.

[69] G. Duménil và D. Lévy, “Chi phí và lợi ích của nghĩa tân tự do: Một phân tích về Tầng lớp”, Epstein trong G. (ed.), Tài chính hóa và Nền kinh tế Thế giới (Edward Elgar, Cheltenham, năm 2005).

[70] J. Crotty, "Nếu Cạnh tranh Thị trường Tài chính khốc liệt như vậy, Tại sao Lợi nhuận của Công ty tài chính lại cao đến thế" - Những phản ánh về Thời kỳ Hoàng Kim hiện tại của ngành Tài chính, Working Papers, số 134, PERI (Viện Nghiên cứu Kinh tế Chính trị), Đại học Massachusetts, Amherst, tháng 4 năm 2007.

[71] Các thông tin về GE từ R. Blackburn, “Tài chính và Phương diện thứ tư” (‘Finance and theFourth Dimension’), New Left Review, tháng 5/tháng 6 năm 2006, trang 44. J. Froud et al, Tài chính hóa và Chiến lược: Diễn dải và số liệu (Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers) (Routledge, London, 2006) ước tính rằng tỷ lệ này có thể cao đến 50%. Số liệu Ford lấy từ nghiên cứu của Froud et al. Và số liệu về GM lấy từ nghiên cứu của Blackburn.

[72] J.G. Palma, Trả thù của thị trường với những người sống bằng lợi tức - Tại sao các báo cáo tự do kiểu mới về kết thúc của lịch sử hóa ra là chưa chín muồi (The revenge of the market on the rentiers - Why neoliberal reports on the end of history turned out to be premature), Tạp chí Kinh tế Cambridge, năm 2009, tập 33, số 4.

[73] Thu nhập bình quân đầu người của nước bạn sẽ tăng gấp đôi trong mười năm tới, nếu nước bạn là một nền kinh tế "thần kỳ" đang tăng trưởng ở mức 7%. Nếu nền kinh tế đang trong "Thời kỳ Hoàng kim" của đất nước bạn tăng trưởng ở mức 3,5% xét theo bình quân đầu người mỗi năm, bạn sẽ mất khoảng hai mươi năm để tăng gấp đôi thu nhập bình quân đầu người của mình. Trong hai mươi năm đó, thu nhập bình quân đầu người của các nền kinh tế kỳ diệu khác sẽ tăng gấp bốn lần. Ngược lại, sẽ mất khoảng bảy mươi năm cho một nền kinh tế đang trong thời kỳ "cách mạng công nghiệp", tăng trưởng ở mức 1% xét theo bình quân đầu người, gấp đôi thu nhập bình quân đầu người của nó.

[74] Lá thư này có thể được tải về từ trang web, http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf.